GUÍA DE COMPRA PROFESIONAL · MODELADO CORPORAL

# GUÍA DEFINITIVA 2026 PARA COMPRAR UN EQUIPO MULTIFUNCIONAL DE MODELADO CORPORAL

Qué revisar antes de invertir en una plataforma que integre cavitación, radiofrecuencia, vacuum y otras tecnologías complementarias.

**Regla central:** no elijas un equipo por la cantidad de funciones que aparecen en la pantalla. Evalúa qué tan bien está diseñada cada tecnología y qué empresa existe detrás para mantenerla funcionando.

FABRICANTES DE APARATOLOGÍA
**DESDE 1986**

EDICIÓN
**SEPTIEMBRE 2026**

2026

# Antes de comprar, cambia la pregunta

*“Una plataforma multifuncional no se evalúa por cuántas funciones anuncia, sino por qué tan bien resuelve cada una y qué respaldo existe cuando algo falla.”*

01

### Funciones que realmente sirvan

Cavitación, radiofrecuencia, vacuum y otras tecnologías tienen necesidades distintas. Una lista larga de funciones no garantiza buen desempeño.

02

### Arquitectura bien resuelta

Pregunta cómo controla cada función, qué sucede si una sección falla y si el problema puede aislarse sin inutilizar toda la plataforma.

03

### Componentes que importan

Transductores piezoeléctricos, bombas, módulos de potencia, conectores, tarjetas y manerales pueden explicar diferencias reales entre equipos que por fuera parecen similares.

04

### Refacciones reales

“La podemos conseguir” no es lo mismo que “la tenemos en inventario”. El tiempo de importación también forma parte del costo de una falla.

05

### Garantía que pueda cumplirse

La duración impresa vale poco si no existe personal, inventario e infraestructura para responder durante ese periodo.

06

### Proveedor verificable

Comprueba instalaciones, capacidad técnica, antigüedad, demostraciones y qué equipo existe físicamente antes de entregar dinero.

**Si sólo vas a recordar una idea**

No sólo compras cavitación, radiofrecuencia o vacuum. También compras la capacidad de una empresa para mantener esas tecnologías operativas durante años.

# Más funciones no significa mejor equipo

Una máquina puede anunciar 6, 8, 10 o 12 funciones. Eso no significa que todas estén diseñadas con la misma calidad ni que entreguen el mismo nivel de desempeño.

PREGUNTA CORRECTA

**No preguntes solamente "¿cuántas funciones tiene?".** Pregunta si cada tecnología cuenta con el control, la electrónica y los componentes necesarios para trabajar correctamente.

### Alimentación

Una fuente principal puede alimentar distintos subsistemas, pero debe existir una arquitectura capaz de regular y distribuir la energía de manera adecuada.

### Control por función

Cavitación, RF, vacuum y otras tecnologías no hacen lo mismo. Cada función necesita control y acondicionamiento adecuados.

### Salida real

Lo importante es que cada aplicador reciba lo que necesita sin comprometer estabilidad, reparabilidad ni las demás funciones.

NO SIMPLIFIQUES DE MÁS

### Una sola fuente no significa automáticamente un mal diseño

La señal de alerta aparece cuando muchas tecnologías dependen de una arquitectura subdimensionada, sin regulación suficiente o sin separación funcional.

PREGUNTA DE COMPRA

### ¿Qué pasa si falla una sola sección?

- ¿Se puede reparar únicamente el módulo afectado?
- ¿La falla deja inutilizable todo el equipo?
- ¿Existe una tarjeta o módulo de reemplazo?
- ¿Quién realiza el diagnóstico?

**Regla:** una pantalla con doce botones no convierte doce funciones mediocres en una plataforma profesional.

# 40 kHz: el número no cuenta toda la historia

La frecuencia de 40 kHz es común en equipos de cavitación. Indica aproximadamente 40,000 ciclos por segundo, pero por sí sola no describe la calidad del aplicador ni cómo se entrega esa energía.

DATO VISIBLE

**40** kHz

Es una frecuencia nominal. Es útil, pero no basta para comparar dos equipos.

LO QUE TAMBIÉN IMPORTA

- Calidad del transductor piezoeléctrico.
- Estabilidad de la señal de excitación.
- Forma de onda y control electrónico.
- Montaje y acoplamiento del transductor.
- Construcción del aplicador.
- Consistencia de funcionamiento.

### Equipo A

**40 kHz** en pantalla, aplicador económico, electrónica básica, maneral no reparable y sin refacción local.

VS

### Equipo B

**40 kHz** en pantalla, transductor de mejor calidad, control estable, construcción reparable y repuestos identificables.

### Misma frecuencia ≠ mismo desempeño

Dos manerales pueden anunciar 40 kHz y ser radicalmente diferentes por dentro. Compara el sistema completo, no solamente el número impreso en la ficha.

# El piezoeléctrico: donde empiezan las diferencias reales

El maneral de cavitación no es una carcasa que simplemente “vibra”. El transductor convierte energía eléctrica en movimiento mecánico y su calidad influye en la consistencia del aplicador.

01

### Material y tolerancias

Un componente económico puede cumplir una frecuencia nominal, pero presentar mayor variabilidad entre unidades.

02

### Montaje

El desempeño no depende sólo del material; también importa cómo está fijado, acoplado y protegido dentro del aplicador.

03

### Excitación electrónica

El transductor debe recibir una señal controlada y consistente. Una cifra de frecuencia no explica cómo se está generando.

### Preguntas útiles

- ¿Qué sucede si el maneral pierde desempeño?
- ¿Puede repararse el aplicador?
- ¿Se reemplaza el transductor o todo el maneral?
- ¿Cuánto cuesta el reemplazo?
- ¿Existe físicamente la refacción?

DECISIÓN DE COMPRA

### Vibrar no es lo mismo que trabajar bien

Cuando el aplicador es el componente que realiza el trabajo, ahorrar precisamente en ese componente es una de las peores formas de abaratar una máquina profesional.

**Una máquina económica puede encender y producir vibración.** Eso no demuestra que el aplicador tenga la consistencia, construcción o durabilidad que un servicio profesional necesita.

# No necesitas ser ingeniero para hacer las preguntas correctas

"Incluye radiofrecuencia" no explica cómo está construida ni cómo se controla. Un comprador puede evaluar aspectos útiles sin entrar en lenguaje electrónico complejo.

CONTROL

### ¿Puedes ajustar claramente la intensidad?

La interfaz debe permitir entender qué estás modificando y responder de forma predecible a los cambios de nivel.

APLICADOR

### ¿El maneral se siente construido para uso profesional?

Revisa conectores, cable, acabado, electrodos, ergonomía y posibilidad de reemplazo.

REPARACIÓN

### Si esta función deja de trabajar mañana, ¿qué pieza se cambia?

Pide una respuesta concreta: tarjeta, módulo, maneral, conector o componente específico.

COSTO

### ¿Cuánto cuesta devolverla a operación?

Una función barata al comprar puede ser costosa si el proveedor sólo sustituye conjuntos completos o importa cada pieza bajo pedido.

**La función escrita en el menú no es la tecnología completa**

Lo que importa es el conjunto: control, electrónica, aplicador, conectores, reparabilidad, refacciones y soporte.

**Pregunta simple y poderosa:** "Enséñame esta función trabajando y explícame qué pasa si falla."

# El vacío se ve en el maneral, pero se genera dentro de la máquina

Un aplicador atractivo no dice qué bomba, válvulas, mangueras, filtros o sensores existen detrás. Esos componentes determinan buena parte de la mantenibilidad del sistema.

### Qué revisar

- Respuesta al subir y bajar intensidad.
- Estabilidad de la succión.
- Estado de mangueras y conexiones.
- Filtros y elementos de protección.
- Ruido y comportamiento de la bomba.
- Facilidad para cambiar consumibles o piezas.

PREGUNTA OBLIGATORIA

**¿Qué pasa cuando falla la bomba de vacuum?**

¿Existe la refacción? ¿Se reemplaza completa? ¿Está en inventario? ¿Cuánto cuesta? ¿Quién la instala?

| Componente | Por qué importa | Qué preguntar |
|---|---|---|
| Bomba | Genera el vacío. | Precio, disponibilidad y tiempo de sustitución. |
| Válvulas | Controlan paso y regulación. | ¿Se reparan o sustituyen? |
| Mangueras / sellos | Una fuga reduce desempeño. | ¿Son consumibles fáciles de conseguir? |
| Filtros | Protegen el circuito. | Periodicidad y costo de reemplazo. |

# Cotiza las piezas antes de necesitarlas

Una de las mejores formas de entender el costo real de un equipo es preguntar hoy cuánto cuestan los componentes que probablemente necesitarás durante su vida útil.

### Refacciones críticas

- Maneral de cavitación.
- Transductor / conjunto piezo.
- Maneral de radiofrecuencia.
- Bomba de vacuum.
- Mangueras y conectores.
- Módulo o fuente de potencia.
- Tarjetas electrónicas.
- Pantalla.
- Sensores.
- Pedales y accesorios.

LA PREGUNTA CLAVE

**“¿La pieza está físicamente disponible?”**

No preguntes sólo si “manejan” la refacción. Pregunta si está en inventario, dónde se encuentra y cuál es el tiempo real de entrega.

### Falla

El equipo deja de operar o una función queda fuera de servicio.

›

### Refacción no disponible

Diagnóstico, pedido, envío internacional, aduana y espera.

›

### Tiempo detenido

Agenda afectada, sesiones canceladas y pérdida operativa.

**Conseguir una pieza ≠ tener una pieza**

El tiempo de importación de una refacción también forma parte del costo de la reparación.

# Una garantía no vale por el número de años del anuncio

Tres, cuatro o cinco años pueden sonar excelentes. La pregunta importante es si la empresa tiene historial, personal, inventario y estructura para cumplir esa promesa.

FRASE DE COMPRA

**Una garantía es tan sólida como la empresa que tiene que cumplirla**

La duración importa, pero también la cobertura, las exclusiones, las piezas disponibles y quién realiza el servicio.

### Antes de confiar en “4 años”

- ¿Desde cuándo opera la empresa?
- ¿Qué componentes cubre?
- ¿Quién realiza las reparaciones?
- ¿Cuántos técnicos tiene?
- ¿Qué refacciones mantiene disponibles?
- ¿Dónde se hace válida la garantía?

**Señal de alerta:** una empresa que apenas inicia puede ofrecer una garantía larga, pero debe explicar con qué infraestructura pretende sostenerla durante todo el periodo prometido.

COBERTURA

Qué piezas y mano de obra están incluidas.

CAPACIDAD

Quién diagnostica y cuántas incidencias puede atender.

INVENTARIO

Qué piezas existen hoy y cuáles dependen de importación.

# Una máquina desechable no se vuelve profesional por colocarla en un consultorio bonito

Existen equipos de consumo o de muy bajo costo vendidos en marketplaces y redes sociales que visualmente imitan aparatología profesional. El problema no es que sean baratos: es construir un servicio profesional sobre una plataforma diseñada principalmente para competir por precio.

### Pregúntate

- ¿Quién lo fabricó?
- ¿Quién lo repara?
- ¿Dónde están las refacciones?
- ¿Qué componentes utiliza?
- ¿Existe soporte técnico?
- ¿Puede trabajar con la frecuencia de uso de un negocio?
- ¿Qué pasa cuando falla?

SERIEDAD DEL NEGOCIO

**Si quieres cobrar por un servicio profesional, el equipo también debe estar pensado para trabajo profesional**

El precio inicial no debería ser el único criterio cuando la reputación del establecimiento depende de la experiencia y consistencia del tratamiento.

**Lo barato no necesariamente es malo. Lo desechable sí es una mala base para un negocio.**

Una compra extremadamente barata puede terminar costando más si genera fallas, sesiones improductivas, reemplazos frecuentes o pérdida de confianza.

# El cliente también paga con tiempo y confianza

Cuando una persona agenda un tratamiento no sólo entrega dinero. También entrega tiempo, expectativa y confianza en el establecimiento.

01

### Tiempo

Sesiones que no generan una experiencia consistente consumen horas que el cliente podría haber invertido en otra alternativa.

02

### Expectativa

La comunicación comercial crea una promesa. La tecnología y el protocolo deben estar a la altura de lo ofrecido.

03

### Confianza

Una mala experiencia puede afectar recompra, recomendación y reputación mucho más allá del costo de una sesión.

### El verdadero costo de una mala compra

- Sesiones canceladas por fallas.
- Clientes que no regresan.
- Tiempo del personal desperdiciado.
- Descuentos o devoluciones.
- Reputación afectada.

IDEA CENTRAL

**Una máquina barata que no sostiene un servicio convincente puede costar mucho más que la diferencia de precio inicial**

Los resultados dependen de la tecnología, el protocolo y cada persona; por eso la plataforma debe ofrecer un funcionamiento consistente y profesional.

# “Somos fabricantes”: compruébalo

En 2026 es muy sencillo demostrar que existe producción, ensamble, ingeniería o servicio real. Una visita o videollamada puede revelar más que una página llena de fotografías comerciales.

### Si dicen fabricar, deberían poder mostrar

- Instalaciones.
- Área de producción o ensamble.
- Equipos en proceso.
- Personal técnico.
- Almacén de componentes.
- Área de servicio y reparación.

PREGUNTA DIRECTA

**“¿Puedo conocer la fábrica o verla por videollamada?”**

“Somos fabricantes” debería ser algo que una empresa pueda demostrar, no solamente imprimir en un anuncio.

**También verifica quién te factura.** Contrasta razón social, RFC, domicilio y trayectoria. Si la antigüedad comercial anunciada y la sociedad que vende no coinciden, pide una explicación.

IMPORTANTE

Una empresa puede haber cambiado de razón social o reorganizado operaciones. La discrepancia no prueba por sí sola un problema; simplemente es una razón válida para pedir contexto.

# Anticipo, entrega y capital humano también son parte de la compra

El equipo puede verse bien en una cotización y aun así existir un riesgo operativo importante si el proveedor depende de importar cada unidad o si toda la posventa recae en una o dos personas.

ANTICIPO + ENTREGA

### ¿Qué estás financiando con tu anticipo?

- ¿El equipo ya existe físicamente?
- ¿Está en producción?
- ¿Se personalizará?
- ¿Se comprará al extranjero después de tu pago?
- ¿Existe orden de producción o identificación del equipo?

REGLA DE ENTREGA

### No confundas tiempo de entrega con tiempo de importación

Varias semanas pueden ser normales si existe producción o personalización. La señal de alerta es que nadie pueda explicar qué proceso ocurre durante ese plazo.

CAPITAL HUMANO

### ¿Cuántas personas existen detrás de tu garantía?

- ¿Cuántos técnicos o ingenieros?
- ¿Servicio interno o externo?
- ¿Quién recibe la incidencia?
- ¿Quién diagnostica?
- ¿Quién almacena y controla refacciones?

CAPACIDAD REAL

### Una empresa puede vender cien equipos con un vendedor. No necesariamente puede reparar cien con un solo técnico.

El tamaño de una empresa no determina su calidad, pero su capacidad humana sí limita cuántos problemas puede atender al mismo tiempo.

# Red flags antes de comprar

Ninguna señal aislada demuestra por sí sola que un proveedor sea malo. Varias juntas sí justifican investigar más antes de entregar dinero.

1. **"12 en 1" como argumento principal.**
   Muchas funciones sin explicar cómo está construida cada tecnología.
2. **Todo comparte una arquitectura pobre.**
   Una falla en una sección deja inutilizable gran parte del equipo y no existe reparación modular.
3. **"40 kHz, por eso es igual."**
   Ignoran transductor, señal, montaje, electrónica y construcción del aplicador.
4. **No pueden cotizar manerales o bombas.**
   Si no conocen hoy el precio del reemplazo, será difícil estimar tu costo futuro.
5. **Refacciones "disponibles" que deben importarse.**
   Pregunta si la pieza está físicamente en inventario.
6. **Garantía extraordinaria sin estructura.**
   Muchos años prometidos, pocos técnicos, pocas piezas y poca trayectoria.
7. **"Somos fabricantes", pero no muestran producción.**
   Ni visita, ni videollamada, ni equipos en proceso, ni personal técnico visible.
8. **Anticipo alto + varias semanas sin trazabilidad.**
   No explican si el equipo existe, se fabrica o será comprado después de tu pago.
9. **Empresa nueva con historia extraordinaria.**
   La trayectoria anunciada no coincide con la entidad que factura y nadie lo explica.
10. **Equipo extremadamente barato vendido como profesional.**
    No hay fabricante identificable, soporte, refacciones ni capacidad demostrable para uso intensivo.

### La empresa también forma parte de la máquina

No sólo estás comprando tecnología. También estás comprando la capacidad de una organización para mantenerla funcionando.

# Qué revisar cuando tienes el equipo enfrente

Una demostración sirve para entender funcionamiento, interfaz, respuesta de los aplicadores y calidad general. No necesita una duración predeterminada.

### INTERFAZ

- ☐ Navegar por menús y funciones.
- ☐ Modificar intensidades y parámetros.
- ☐ Revisar alarmas y avisos.
- ☐ Confirmar que la operación sea clara.

### CAVITACIÓN

- ☐ Probar el aplicador.
- ☐ Revisar conectores y cable.
- ☐ Preguntar qué transductor utiliza.
- ☐ Cotizar el maneral de reemplazo.

### RF Y VACUUM

- ☐ Comprobar control de intensidad.
- ☐ Observar respuesta de vacuum.
- ☐ Revisar mangueras, sellos y manerales.
- ☐ Preguntar qué ocurre si falla cada función.

### SOPORTE

- ☐ Solicitar precios de refacciones críticas.
- ☐ Confirmar términos de garantía.
- ☐ Preguntar quién realiza reparaciones.
- ☐ Confirmar qué incluye capacitación.

**Consejo:** si comparas dos proveedores, revisa exactamente los mismos puntos con ambos. Así reduces la influencia de la presentación comercial.

# Las 20 preguntas que debes hacer

No necesitas dominar electrónica. Necesitas conseguir respuestas concretas que te permitan comparar equipos y proveedores bajo el mismo criterio.

- ☐ 1. ¿Qué funciones utilizaré realmente?
- ☐ 2. ¿Puedo ver cada función trabajando?
- ☐ 3. ¿Qué ocurre si falla una sola función?
- ☐ 4. ¿La falla de una sección afecta a las demás?
- ☐ 5. ¿Qué transductor utiliza la cavitación?
- ☐ 6. ¿Cuánto cuesta el maneral de cavitación?
- ☐ 7. ¿Qué pasa si falla la radiofrecuencia?
- ☐ 8. ¿Qué pasa si falla la bomba de vacuum?
- ☐ 9. ¿Qué refacciones tienen físicamente disponibles?
- ☐ 10. ¿Cuánto cuestan las refacciones principales?
- ☐ 11. ¿Quién realiza las reparaciones?
- ☐ 12. ¿Cuántos técnicos o ingenieros atienden servicio?
- ☐ 13. ¿Qué cubre exactamente la garantía?
- ☐ 14. ¿Desde cuándo opera la empresa que factura?
- ☐ 15. Si son fabricantes, ¿puedo ver producción?
- ☐ 16. ¿El equipo existe actualmente?
- ☐ 17. ¿Está en inventario, en producción o se pedirá después?
- ☐ 18. ¿Cuál es la fecha de entrega comprometida?
- ☐ 19. ¿Qué incluye la capacitación?
- ☐ 20. ¿Qué sucede si el equipo falla cuando mi negocio depende de él?

**Pregunta decisiva**

"¿Qué parte de esta máquina puedo reparar aquí, con piezas disponibles, si mañana deja de funcionar?"

# Qué priorizar al comparar plataformas

| Criterio | Peso sugerido | Qué comprobar |
|---|---|---|
| Tecnología y construcción | 25% | Calidad de aplicadores, arquitectura, control independiente y funcionamiento real. |
| Servicio y refacciones | 25% | Inventario físico, precios, tiempos, personal responsable. |
| Solidez del proveedor | 15% | Trayectoria verificable, instalaciones, producción, capital humano. |
| Garantía y manerales | 15% | Cobertura, exclusiones, reparabilidad y costo de reemplazo. |
| Costo total | 10% | Compra, mantenimiento, refacciones y tiempo detenido. |
| Capacitación | 10% | Contenido, práctica, seguimiento y capacidad para resolver dudas. |

### Una compra profesional debe equilibrar

Tecnología · Reparabilidad · Refacciones · Garantía · Capacitación · Costo total

Una plataforma excelente con un proveedor incapaz de mantenerla operativa puede convertirse en una mala inversión.

REGLA EMPRESARIAL

### Lo barato sólo es barato si sigue trabajando

La diferencia de precio inicial pierde importancia cuando aparecen días detenidos, refacciones importadas, reemplazos completos o clientes perdidos.

# Ejemplo de línea multifuncional: Lasertech

Después de aplicar los criterios de esta guía a cualquier marca, puedes comparar cómo se estructura una línea de equipos según nivel de inversión, combinación de tecnologías y necesidades del negocio.

### A51
Plataforma multifuncional de entrada.

### B51
Plataforma multifuncional de modelado corporal.

### C71
Plataforma multifuncional 7 en 1.

### D81
Plataforma superior dentro de la línea multifuncional.

**Importante:** las configuraciones y especificaciones pueden actualizarse. Solicita siempre la ficha técnica vigente del modelo exacto que estés comparando.

# La compra correcta debe seguir teniendo sentido dentro de varios años

*"Si esta máquina falla cuando mi agenda depende de ella, ¿quién la va a reparar, qué pieza necesita y cuánto tiempo voy a estar detenido?"*

**Que las funciones realmente funcionen.**

**Que las refacciones realmente existan.**

**Que la empresa realmente pueda respaldarte.**

LASERTECH · CENTRO DE INFORMACIÓN TÉCNICA

## ¿Quieres comparar equipos antes de comprar?

Solicita información técnica de las plataformas multifuncionales Lasertech, revisa opciones según las necesidades de tu negocio y conoce los equipos antes de tomar una decisión.

**lasertech.com.mx**

**Nota editorial.** Esta guía es material informativo orientado a la evaluación de una compra profesional. No sustituye capacitación técnica. El desempeño de cualquier tratamiento depende de la tecnología, la configuración, el protocolo de trabajo y las características individuales de cada cliente.