

Fecha: 18-02-2026
Medio: Diario Concepción
Supl.: Diario Concepción
Tipo: Noticia general
Título: Pese a la nueva era digital: locales de fotocopias e impresiones perduran en el centro penquista

Pág.: 12
Cm2: 840,7
VPE: \$ 1.010.515

Tiraje: 8.100
Lectoría: 24.300
Favorabilidad: ☐ No Definida

Economía&Negocios

“

La tecnología tiene el respaldo, pero vienen y nos envían esos archivos para que los imprimamos.

”

Carmen Benavides, socia de la tienda Impresiones Lido Ltda.

FOTO: CAROLINA ECHAGÜE M



Isidora Moraga Montecinos
contacto@diarioconcepcion.cl

EN CONCEPCIÓN

Pese a la nueva era digital: locales de fotocopias e impresiones perduran en el centro penquista

En la actualidad, ha aumentado la cantidad de personas que prefieren realizar sus lecturas, ya sea académicas, como también por trabajo, a través de dispositivos. A pesar de esto, los negocios dedicados a los duplicados han ido adaptándose a los nuevos tiempos y requerimientos.

Los negocios que se mantienen

Está el caso de Carmen Benavides, socia de la tienda Impresiones Lido Ltda., ubicada en Anibal Pinto #343, local 15, quien aseguró que, a pesar de la digitalización de los documentos, las personas continúan con la preferencia de leerlos en papel: "La tecnología tiene el respaldo, pero vienen y nos envían esos archivos para que los imprimamos".

Explicó que quienes son estu-

diantes leen en físico ya que les acomoda más al tener la posibilidad de subrayar y hacer anotaciones dentro del documento. A su vez, los colegios piden los textos escolares impresos, lo que Benavides asume que se debe a la posibilidad existente de que los estudiantes se desconcentren dentro

del dispositivo electrónico.

Además, señaló que, para ciertos trámites, como legales o dentro de las instituciones públicas, se necesita llevar impreso el oficio que se les pide.

"En ese sentido, la impresión sigue existiendo igual que antes. Se ha mantenido la demanda", aña-

dió la socia de la tienda.

Esteban Ruiz, representante legal de Pixel Impresiones, ubicado en Anibal Pinto #343, local 6 y 25, afirmó que lo que es el rubro de la impresión no ha variado mucho, esto se debe a que continúa la preferencia por la lectura de documentos a través del papel físico.



Fecha: 18-02-2026
 Medio: Diario Concepción
 Supl.: Diario Concepción
 Tipo: Noticia general

Pág.: 13
 Cm2: 831,8
 VPE: \$ 999.800

Tiraje:
 Lectoría:
 Favorabilidad:

8.100
 24.300
☐ No Definida

Título: Pese a la nueva era digital: locales de fotocopias e impresiones perduran en el centro penquista

FOTOS: CAROLINA ECHAGÜE M.

Respecto a la demanda, Ruiz apuntó a que se mantiene igual que cualquier negocio dentro de la ciudad, es decir, sube y baja, lo que depende de la época del año: "Generalmente en verano baja la demanda, pero desde marzo en adelante, con el tema de los colegios y universidades, se vuelve a activar".

Sobre los precios de los servicios, el representante legal de Pixel Impresiones contó que "en general sí ha aumentado el valor de las fotocopias, pero el valor es mínimo". Esto se debe a que, a pesar de subir el costo de los insumos, ellos deben competir dentro del mercado y lograr que los clientes prefieran su tienda.

La evolución dentro del rubro

En cuanto a los cambios que se han implementado dentro de su negocio, Carmen Benavides explicó que se ha tenido que renovar equipos de trabajo debido a que estos dejaron de ser sustentables: "Las impresoras antes eran de cartucho, entonces se imprimían 30 hojas y luego había que cambiarlo. Después aparecieron las impresoras de tinta continua, lo que es una maravilla porque solo hay que cargarla con tinta nueva".

Benavides se refirió además a la implementación de nuevos equipos, como los plotters y las impresoras de gráficas.

"Entonces la tecnología sola va evolucionando, lo que hace que nosotros los propietarios también evolucionemos", agregó. Asimismo, ella comentó que muchas veces son los mismos clientes quienes le llevan ideas sobre qué novedades incorporar dentro de sus servicios.

Al mismo tiempo, Esteban Ruiz relató que "empezamos el negocio con la impresión de boletas de honorarios y facturas, que eran antiguamente todas en papel. Después cuando se digitalizó hace unos años atrás, nos comenzamos a dedicar a la impresión a color".

Igualmente, habló de que en la actualidad las personas tienen sus emprendimientos, lo que incentiva su negocio a través de la impresión de publicidad, lo que hizo que ampliaran su rubro hacia lo que es la gigantografía.

Quiénes perciben el cambio

Por otro lado, Juan Sandoval, dueño de Megagráfica, ubicado también en Anibal Pinto #343, local 23, comentó que el negocio ha cambiado a través de los años, especialmente porque antes las per-



sonas no poseían computadores o impresoras, lo que les brindaba a ellos como comercio mucho trabajo, ya que acudían a su negocio para imprimir y fotocopiar.

"Posteriormente se abrió más la tecnología, por lo que la gente imprime más en sus casas. También está la parte ecológica, por lo que

se prefirió lo digital, en lugar de ocupar papel", habló Sandoval.

Pamela León, dueña de Cyber Net Chat, ubicado en la Plaza Perú, relató que, a comparación de años anteriores, la demanda ha bajado debido a que las fotocopias e impresiones ya no son tan masivas.

Lo que se mantiene, dijo León,

es el público universitario de carreras que requieren de material de lectura, quienes prefieren el papel para este tipo de documentos.

Los cambios realizados

Para lograr adaptarse a los nuevos tiempos, Juan Sandoval percibió que las personas han querido independizarse a nivel económico, por lo que han creado sus propios negocios. Para mantener aquello necesitan de publicidad.

"Nos dimos cuenta de que había un nicho importante de todo lo que es la publicidad", afirmó el dueño de Megagráfica. A raíz de esto, él ofrece en la actualidad servicios de impresión de afiches.

Asimismo, adaptó sus máquinas para que logren cumplir con el objetivo del negocio de la publicidad: "Bueno, yo he ido adquiriendo equipos de mayor tecnología que me permiten hacer en acrílico, cosas neones, entonces todo el rubro se fue volcando hacia ese servicio".

Por su parte, Pamela León se refirió a que ha tenido que ofrecer nuevos servicios dentro de su local, como lo es vender artículos de librería y copia de llaves. Esto le ha permitido que su negocio sea rentable durante el tiempo.

OPINIONES

X @MediosUdeC
 contacto@diarioconcepcion.cl

