

La guía definitiva de SANTI para tu negocio

Renta de Impresoras

Para principiantes

Descubre qué es la renta
de impresoras

Conoce los pilares más relevantes
de este modelo de negocio

Los retos y
el futuro de la industria



Soluciones Digitales para Proveedores de Impresión

www.santisoluciones.com

Acerca de Santi

SANTI es un Software ERP especializado en la gestión y optimización de negocios dedicados a la renta y venta de impresoras, copiadoras y multifuncionales.

Diseñado para adaptarse a las particularidades del mercado mexicano, SANTI ofrece herramientas intuitivas para el control de contratos, equipos, mantenimientos, consumibles, facturación y más, todo en un solo lugar. Su enfoque en automatización, cumplimiento fiscal y eficiencia operativa lo convierte en un aliado estratégico para empresas que buscan crecer, reducir costos y tomar decisiones basadas en datos reales.

Con SANTI, la transformación digital de tu negocio de impresión no solo es posible, sino también rentable.



Tabla de contenido

Introducción	1
Acerca de este libro	1
CAPÍTULO 1: Introducción a la Renta de Impresoras	2
Aprendiendo sobre la Renta de Impresoras	2
¿Cuál es la diferencia entre compra y renta?	3
Explorando los beneficios de la Renta de Impresoras	3
CAPÍTULO 2: El origen de la Renta de Impresoras	5
¿Cómo empezó todo? El origen de los Servicios Administrados de Impresión	5
El nacimiento del Outsourcing de Impresión	6
La evolución del modelo de Renta de Impresoras	6
El impacto de la Transformación Digital en la Renta de Impresoras	7
El modelo actual de la Renta de Impresoras	8
CAPÍTULO 3: Los 5 Pilares de la industria	9
La optimización de costos	9
Eficiencia operativa	10
Seguridad y protección de datos	11
Sostenibilidad y medio ambiente	12
Escalabilidad y flexibilidad	12
CAPÍTULO 4: Los retos de la Renta de Impresoras	13
Conciencia tecnológica limitada	13
Ciberseguridad en la red de impresión	14
Sostenibilidad vs. hábitos arraigados	14
Velocidad de innovación del proveedor	14
Falta de integración digital	15
Compresión de las necesidades del cliente	16
Deficiencias en la estructura organizacional	16
CAPÍTULO 5: El futuro de la Renta de Impresoras	18
Hacia una experiencia centrada en el usuario	18
Automatización Inteligente: el nuevo estándar	19
Machine Learning: aprendizaje automático	20
Análítica Predictiva y toma de decisiones	21
ERP como eje central de la gestión	22
¿Pero qué es un Software ERP?	22
¿Cuál es el ERP ideal para la Renta de Impresoras?	23
SANTI, el mejor Software ERP para una SAI en México	23

INTRODUCCIÓN

La industria de la renta de impresoras ha evolucionado significativamente, desde que se inventó la primera impresora, pasando a ser una opción de outsourcing y luego convertirse en un modelo de negocio ampliamente adoptado. Este libro explorará su funcionamiento, tendencias actuales y futuras, y el impacto de tecnologías como la Inteligencia Artificial (IA) y los ERP en su optimización.

Desde pequeñas oficinas y hasta grandes corporativos, la impresión sigue siendo clave en los procesos administrativos y operativos alrededor del mundo. ¿Te dedicas a la renta de impresoras o quieres incursionar en esta industria? Bueno, este libro sin duda te servirá como una guía para alcanzar tus metas y ser el líder que siempre quisiste ser.

Acerca de este libro

Este libro está diseñado para principiantes, con explicaciones claras, ejemplos prácticos y consejos útiles sobre la industria de la renta de impresoras. Queríamos crear un libro de aprendizaje y lleno de guías sencillas para cualquier lector de nuestra industria.

¡Bienvenidos!

A lo largo de los capítulos, se destacarán diferentes secciones con iconos específicos:



La insignia de recomendaciones indica que podrás encontrar consejos prácticos que fácilmente son aplicables en tu negocio.



La insignia de advertencias destaca algunos aspectos a los que debes prestar atención para que el problema no te suceda a ti.



La insignia de datos duros te muestra estadísticas, datos, información y hechos relevantes que te pueden servir para comprender mejor el tema.



La insignia de ejemplos prácticos es para que veas casos ilustrativos sobre el tema y te resulte más fácil trasladarlo a la práctica.

EN ESTE CAPÍTULO:

- *Comprenderás el concepto de renta de impresoras y su impacto en los negocios.*
- *Evaluarás las diferencias entre la compra y la renta de equipos*
- *Conocerás los beneficios y ventajas frente a la compra de equipos.*

CAPÍTULO 1

Introducción a la Renta de Impresoras

En la era digital, la gestión documental es, y seguirá siendo, una parte esencial en la operación de cualquier negocio. Y aunque la digitalización ha reducido el uso y la dependencia del papel, las impresoras continúan siendo un recurso clave en muchas industrias.

Esta es la razón principal por la que la renta de impresoras se ha mantenido como una solución inteligente para empresas que buscan optimizar costos y mejorar la eficiencia operativa; sin recurrir a grandes inversiones.

Este capítulo te proporcionará una introducción a la renta de impresoras, sus beneficios y por qué cada vez más empresas están adoptando este modelo.

Aprendiendo sobre la Renta de Impresoras

La renta de impresoras es un modelo de adquisición de activos fijos mediante el cual una empresa paga una cuota mensual fija o variable a cambio del uso continuo de equipos de impresión, mantenimiento y consumibles incluidos.

Este esquema ha ganado popularidad en el entorno corporativo moderno por ser una de las decisiones operativas más eficientes y estratégicas; especialmente cuando se trata de equipar oficinas y negocios, sin comprometer el flujo de capital.

Al evitar la compra directa de equipos (una inversión que puede ser elevada y que se deprecia rápidamente); las empresas, sin importar su tamaño, pueden acceder a tecnología de punta, soporte técnico constante y una infraestructura escalable adaptada a sus necesidades.



Las empresas son capaces de reducir hasta un 30% en costos operativos, al optar por la renta de impresoras en lugar de comprarlas.

Este modelo es conocido como **Servicios Administrados de Impresión**, y su relevancia se debe a que sus soluciones aportan una gestión integral del entorno de impresión a cualquier negocio que lo necesite.

¿Cuál es la diferencia entre compra y renta?

Para comprender mejor cuál es el beneficio de este modelo de negocio, es vital distinguir las diferencias entre la renta de impresoras y la compra tradicional de equipos:

► Compra de impresoras

- Requiere una inversión inicial significativa.
- El mantenimiento y la compra de insumos corren por cuenta del propietario
- Actualizar o reemplazar equipos implica nuevos costos.

► Renta de impresoras

- No requiere una inversión inicial elevada.
- Incluye soporte técnico, mantenimiento y reposición de insumos.
- Permite actualizar el equipo fácilmente sin costos adicionales.



Si una empresa imprime grandes volúmenes de documentos y busca eficiencia operativa, la renta de impresoras puede ser la mejor solución.

Explorando los beneficios de la Renta de Impresoras

Pero, ¿por qué las empresas están apostando por este tipo de servicios? Sin duda, es debido a sus numerosas ventajas, entre las que destacan:

- **Ahorro empresarial:** Se eliminan los gastos inesperados y elevados en reparaciones y consumibles.
- **Actualización tecnológica:** Acceso a equipos modernos sin necesidad de comprarlos.
- **Mantenimiento incluido:** Servicio técnico especializado para asegurar el funcionamiento óptimo.
- **Sostenibilidad:** Reducción del desperdicio de insumos y mejora en la eficiencia energética.
- **Optimización del flujo de trabajo:** Equipos configurados según las necesidades de la empresa.

Uno de los secretos para que la renta de impresoras continúe como un servicio vigente, a pesar de que la impresión tradicional parece ir desapareciendo, es la **digitalización de documentos**. Una tarea que las empresas ya están implementando en su operación diaria; pero para la cual requieren de equipos de impresión, como escáneres y multifuncionales para lograrlo.

Ahora bien, para que estos beneficios realmente marquen una diferencia en la operación de tus clientes, como proveedor de renta de impresoras, necesitas implementar herramientas digitales como softwares de gestión empresarial, o de tipo ERP. Pero de eso hablaremos más adelante.



Cada nicho tiene sus propias necesidades. No es lo mismo rentarle equipos a una papelería, que rentar un kiosco de impresión para una universidad.



A continuación te vamos a presentar un caso práctico en dónde vemos algunas aplicaciones y beneficios de la renta de impresoras.

Empresa: Grupo Textil Nova
Sector: Manufactura y distribución de textiles
Ubicación: Ciudad de México
Empleados: 250

- **El problema:** Grupo Textil Nova enfrentaba altos costos de impresión debido a la compra de equipos y consumibles, falta de control sobre el uso de las impresoras y constantes fallas técnicas. Además, la administración del parque de impresión era ineficiente, generando tiempos muertos en las áreas de producción y logística.

Datos claves antes de la renta de impresoras:

- **Costo mensual de impresión:** \$120,000 MXN
- **Tiempo de inactividad por fallas:** 15 horas/mes
- **Gasto en mantenimiento y refacciones:** \$20,000 MXN/mes

- **La solución:** Grupo Textil Nova contrató un Servicio Administrado de Impresión con 20 equipos multifuncionales en renta. La solución incluyó:

- Equipos de última generación sin inversión inicial.
- Monitoreo de impresión en tiempo real.
- Suministro automático de tóner y refacciones.
- Mantenimiento preventivo y soporte técnico 24/7.

- **Los resultados**

- Reducción del 40% en costos de impresión, pasando de \$120,000 MXN a \$72,000 MXN mensuales.
- Disminución del tiempo de inactividad en un 80%, reduciendo las horas perdidas de 15 a solo 3 por mes.
- Aumento del 30% en la productividad en áreas administrativas gracias a un flujo de impresión más eficiente.
- Reducción del desperdicio de papel en un 25%, alineándose con políticas de sostenibilidad.

- **Conclusión:** La renta de impresoras permitió a Grupo Textil Nova optimizar su operación sin comprometer capital en la compra de equipos, logrando ahorros significativos y mejorando su eficiencia operativa.

En pocas palabras, la renta de impresoras atiende una de las necesidades más importantes en la economía global: la impresión. Y aunque a veces creemos que la digitalización está por extinguir o sustituir por completo esta industria, la realidad es que seguimos rodeados de impresión.

De hecho, en este momento, si volteas a tu alrededor, te vas a encontrar con más de una impresión. Cajas, empaques, tickets, documentos legales, flyers, calendarios, fotos, imágenes, viniles. Demostrando que la impresión no se irá a ningún lado en el futuro cercano.

¿Pero sabes cómo empezó todo? Y no, no nos referimos a la invención de la imprenta o la primera impresora digital en el mercado. En el siguiente capítulo te explicaremos como surgió este modelo de negocio.

EN ESTE CAPÍTULO:

- Conocerás el origen de la renta de impresoras
- Descubrirás cómo ha evolucionado este modelo de negocio.
- Identificarás cuáles es el impacto de la transformación digital.
- Y tendrás acceso a una guía para saber cómo operan en la actualidad.

CAPÍTULO 2

El origen de la Renta de Impresoras

La industria de la renta de impresoras ha evolucionado significativamente en los últimos años, convirtiéndose no solo en una solución estratégica para grandes corporativos; sino también en la mejor opción económica para impulsar a pequeños y medianos negocios.

En este capítulo exploraremos el origen de esta industria, cómo funciona el modelo actual y los cambios que han impulsado su adopción masiva. Información relevante para impulsar los resultados de tu negocio.

¿Cómo empezó todo? El origen de los Servicios Administrados de Impresión

Antes de que la tecnología se adueñara de la oficina moderna, las empresas solían comprar impresoras individuales para cada área, e incluso para cada persona. Estos equipos funcionaban como islas desconectadas: diferentes marcas, modelos, consumibles y mantenimiento. El caos estaba garantizado.

Durante las décadas de los 80's y 90's, la impresión en oficina se convirtió en una necesidad masiva. Ya que a medida que crecía el uso de computadoras, también aumentaba el volumen de documentos físicos que se usaban. Y fue así que las empresas comenzaron a adquirir múltiples impresoras, muchas veces sin una estrategia clara.



En muchas oficinas de los 90's, se consideraba "eficiente" que cada jefe tuviera su propia impresora, sin importar si era utilizada al 100% o no.

Esta práctica llevó a un problema creciente y al que incluso hoy en día seguramente aún te enfrentas: altos costos de mantenimiento, desorden logístico en los insumos y mucho desperdicio.

¿La solución? Ya estaba en camino.

El nacimiento del Outsourcing de Impresión

Ante esta situación, surgió la idea de tercerizar la gestión de la impresión. Las primeras soluciones eran simples: empresas que alquilaban impresoras con mantenimiento incluido. Esta fue la base para la renta de impresoras que hoy conocemos, pero con el tiempo evolucionó a un modelo más completo.

A principios de los 2000, empresas como **Xerox**, **HP** y **Ricoh** comenzaron a ofrecer paquetes integrales que incluían:

- Análisis del entorno de impresión.
- Suministro de equipos.
- Reposición automática de tóner.
- Mantenimiento preventivo y correctivo.
- Reportes de uso.

Así nació el concepto de Servicios Administrados de Impresión o **Managed Print Services (MPS)**.

La evolución del modelo de renta

Y así fue como lo que empezó como un simple préstamo de equipo, se convirtió en un sistema robusto de gestión de impresión. Las empresas ya no solo querían equipos: querían eficiencia, ahorro y control.

Con el auge de Internet y las tecnologías en la nube, la renta de impresoras comenzó a incorporar nuevas funcionalidades como monitoreo remoto, seguridad documental y por supuesto, gestión ecológica.

El modelo tuvo éxito por tres razones principales:

- **Reducción de costos:** Las empresas se dieron cuenta de que podían ahorrar hasta un 30% en impresión.
- **Simplicidad:** En lugar de lidiar con múltiples marcas, técnicos e insumos; un solo proveedor resolvía todo.
- **Escalabilidad:** Las soluciones se adaptaban a empresas y compañías pequeñas, medianas y grandes.

No cabe duda que este modelo de negocio sigue y seguirá evolucionando el mercado de impresión. Hoy en día, negocios como el tuyo no solo ofrecen funcionalidades y soluciones para imprimir menos; sino de imprimir de forma más inteligente y todo gracias a la transformación digital.

El impacto de la Transformación Digital en la Renta de Impresoras

Cuando la digitalización alcanzó la renta de impresoras, esta cambió por completo la forma en que empresas como la tuya gestionaban sus procesos. Y fue así que surgieron soluciones que hoy en día ponen la brecha entre los proveedores actualizados y aquellos destinados a quedar obsoletos:

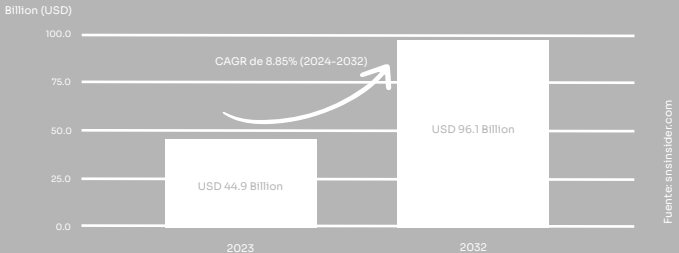
- **ERP (Enterprise Resource Planning):** Para controlar tus costos, equipos, contratos, facturación y mantenimiento desde una sola plataforma.
- **Impresión en la Nube:** Para que tus clientes puedan imprimir desde cualquier ubicación de forma segura.
- **Seguridad Avanzada:** Implementación de autenticación biométrica y encriptación para proteger los documentos sensibles de tus clientes.
- **Sostenibilidad:** Acercándote a proveedores que ofrezcan tecnologías más ecológicas y programas de reciclaje de consumibles.

Con la creciente digitalización de documentos, el trabajo remoto y la necesidad de soluciones más inteligentes, se volvió una necesidad integrar tecnología, análisis de datos y por naturalidad, Inteligencia Artificial.

Tu objetivo también cambió: no debes enfocarte solo en rentar impresoras, debes asegurarte de ofrecer una solución completa que permita monitorear, optimizar y automatizar todo el entorno de impresión de tus clientes. Vamos, un servicio integral capaz de adaptarse a las nuevas dinámicas laborales.

Y es así que te has convertido en un servicio integral que le permite a tus clientes tener impresiones más inteligentes, de forma eficiente, segura y alineadas con los objetivos tecnológicos de su organización.

La industria de la renta de impresoras ha experimentado un crecimiento notable en los últimos años. En 2023, el mercado global de la renta de impresoras se valoró en aproximadamente **44.9 mil millones de dólares** y se espera que alcance los **96.1 mil millones de dólares** para 2032. Reflejando una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del **8.85%** durante el período de 2024 a 2032.



Empresas líderes en este sector como **Xerox Corporation**, **HP Development Company**, **Ricoh Company** y **Lexmark International**; han consolidado su presencia ofreciendo soluciones innovadoras y adaptadas a las necesidades volátiles de la industria. Importante estar informados y atentos a cambios en este panorama debido a los recientes movimientos en materia de aranceles.

El modelo actual de la Renta de Impresoras



Pero entonces, ¿cómo funciona hoy en día la industria de la renta de impresoras? A continuación te presentamos una guía del **modelo actual de la renta de impresoras** y que muchos de nuestros clientes están aplicando con éxito:

Y el cual, a ti te ayudará a ser capaz de atender las necesidades de tus clientes y alinearte con las tendencias que están siguiendo otros proveedores de la industria de la renta de impresoras.

1. Análisis y evaluación del entorno de impresión

Antes de implementar cualquier servicio, lo ideal es que realices un diagnóstico detallado de tus equipos; con el objetivo es identificar oportunidades de optimización y ahorro. Esto incluye:

- Cantidad de equipos en uso.
- Tipos y modelos de impresoras.
- Volumen de impresión mensual.
- Costos actuales de mantenimiento, consumibles y papel.
- Problemas comunes (atascos, baja calidad de impresión, lentitud, etc.).
- Seguridad y accesos de impresión.

2. Diseño de la estrategia personalizada

Con base en este análisis, debes diseñar un plan adaptado a las necesidades específicas de tus clientes. El cual puede incluir:

- Sustitución de equipos obsoletos por modelos más eficientes.
- Implementación de software para monitoreo y control de impresión.
- Políticas de impresión (ejemplo: restringir impresiones a color o doble cara por defecto).
- Accesos y seguridad (autenticación o PIN para liberar impresiones).

3. Instalación y configuración del sistema

Una vez aprobado el plan, debes implementar los cambios. Asegúrate de que todo funcione correctamente con el objetivo de minimizar la interrupción en el trabajo. Algunos cambios podrían ser:

- Instalación de nuevas impresoras o configuración de las existentes.
- Integración con redes y sistemas internos.
- Implementación de software de monitoreo en tiempo real.
- Configuración de accesos para empleados según sus necesidades.

Para garantizar el éxito de tu estrategia, es importante que también consideres los siguientes aspectos:

- **Evaluar el flujo de trabajo:** Analizar cuántas impresiones realiza mensualmente tu cliente y en qué áreas se requieren más equipos.
- **Elegir una marca confiable:** Es clave trabajar con marcas que ofrezcan tecnología avanzada, buen soporte técnico y condiciones flexibles para distribuidores oficiales como tú.
- **Capacitar al personal:** Asegúrate que tus clientes sepan cómo usar los dispositivos para evitar desperdicios, errores o daños en tus equipos.

EN ESTE CAPÍTULO:

Aprenderás cuales son los pilares en la renta de impresoras:

- Optimización de costos
- Eficiencia operativa
- Seguridad y protección de datos
- Sostenibilidad y medio ambiente
- Escalabilidad y flexibilidad.

CAPÍTULO 3

Los 5 Pilares de la industria

Para destacar entre la competencia y ser un referente en la industria de la renta de impresoras en 2026; es importante que desarrolles una estructura enfocada en la eficiencia y competitividad. Dicha estructura debe estar basada en los cinco pilares fundamentales que guían la implementación, operación y optimización de la renta de impresoras.

En este capítulo, analizaremos dichos aspectos, ya que son los que sustentan el éxito de la renta de impresoras. Y son los que garantizan que las empresas como la tuya, maximicen los beneficios de este modelo de servicio y sean capaces de alcanzar el éxito.

1. La optimización de costos

Una de las principales necesidades que intentan cubrir tus clientes con tus servicios, es la optimización de costos operativos. A diferencia del modelo tradicional de compra donde deben asumir gastos significativos en adquisición, mantenimiento, reparaciones y consumibles; la renta les permite convertir esos costos fijos en variables, más predecibles y controlables.

La optimización no solo implica pagar menos, sino gastar inteligentemente. Al analizar los patrones de impresión de tus clientes y adaptar los equipos a sus verdaderas necesidades, se eliminan gastos innecesarios por desaprovechamiento de equipos, consumo excesivo de insumos o inactividad.

Además, si tus planes de renta les incluye soporte técnico y la reposición de consumibles; les estarás ayudando también a evitar gastos imprevistos.



Algunos estudios indican que el 50% de los costos de impresión de una empresa pueden atribuirse únicamente a los consumibles.

2. Eficiencia operativa

El segundo pilar está centrado en la eficiencia operativa, la cual se logra al integrar tecnología inteligente para optimizar los procesos de tus clientes. Como la colocación estratégica de equipos dentro de la oficina, la configuración personalizada de perfiles de usuario y la automatización de tareas, solicitudes de tóner y los reportes de uso.

En pocas palabras, las soluciones que ofreces, deben permitirle a tus clientes ahorrar tiempo, reducir errores humanos y mejorar el flujo de trabajo. Por ejemplo, con el seguimiento automatizado de fallas técnicas, puedes resolver problemas antes de que impacten su operación. Esto se traduce en una disminución significativa de los tiempos de inactividad y una mejor experiencia con tu servicio.



A continuación te vamos a presentar un caso práctico en dónde vemos la eficiencia operativa en la renta de impresoras.

Empresa: Distribuciones LogiMex
Sector: Logística y transporte
Ubicación: Guadalajara, Jalisco
Empleados: 120 (40 en oficinas, 80 en almacenes y reparto)

► **El problema:** Durante años, LogiMex compraba sus equipos de impresión de forma tradicional. Cada área gestionaba sus propios dispositivos, lo que generaba una red de equipos desorganizada y difícil de mantener. Las fallas, los consumibles y la falta de uniformidad afectaban el flujo de trabajo diario.

Datos claves detectados con el modelo de compra:

- Cada equipo tenía características y modelos distintos.
- No había un control centralizado del uso o mantenimiento.
- Las refacciones tardaban entre 3 y 5 días en llegar.
- Los equipos se volvían obsoletos en menos de 4 años.

► **La solución:** LogiMex migró a un esquema de renta con 12 equipos multifuncionales estratégicamente distribuidos. El servicio incluyó:

- Equipos estándar en todas las áreas (marca y modelo unificado).
- Monitoreo remoto del estado de cada impresora.
- Alertas automáticas para envío de tóner antes de que se agote.
- Mantenimiento preventivo programado y correctivo en menos de 6 horas.
- Reportes mensuales por centro de costos y usuarios.

► **Los resultados operativos a los 6 meses**

- Tiempo promedio de resolución de fallas: antes 72 horas, y ahora 5.5 horas.
- Reducción de tareas administrativas relacionadas a impresión: 40% menos tiempo invertido en solicitudes, seguimiento y control.
- Visibilidad total sobre el uso de impresoras: Cada área puede ver cuántas impresiones realiza y se asignan presupuestos claros.
- Mantenimiento efectivo: 0 incidencias mayores desde la implementación.
- Capacidad de operación sin interrupciones: Las áreas clave (como facturación y logística) ya no sufren retrasos por equipos fuera de servicio.

► **Conclusión:** Al migrar al modelo de renta, LogiMex logró homogeneizar su infraestructura, liberar recursos del equipo de TI y reducir los tiempos muertos relacionados con la impresión a prácticamente cero. Hoy, la empresa opera de forma más fluida, con menos cargas operativas y más enfoque en su negocio principal: la logística.

3. Seguridad y protección de datos

En un entorno donde la información es uno de los activos más valiosos, la seguridad documental es fundamental. Por eso, es vital que integres funciones de seguridad avanzada en tus servicios. Dichos cambios abarcan la autenticación por usuario, la encriptación de datos y la gestión de accesos.

Entre otras cosas, estas acciones permiten que solo usuarios autorizados impriman documentos sensibles, y que se generen reportes detallados de quién imprime qué y cuándo. No por nada estas herramientas son clave para industrias altamente reguladas, como la financiera, médica o legal, donde la privacidad de la información es crítica.



¿Sabías que los dispositivos conectados a la red pueden ser una puerta de entrada para ciberataques si no están debidamente protegidos?

¿Te preocupa la seguridad de tus dispositivos y la de tus clientes? Estas son algunas recomendaciones que te ayudarán a aportar seguridad en tus servicios:

- 1. Autenticación antes de imprimir:** Si el modelo o la marca lo permite, puedes configurar los equipos para que solo imprima al ingresar un PIN, tarjeta o credencial del usuario. Esto evitará que documentos sensibles se queden olvidados en la bandeja.
- 2. Segmentación de red:** Asegúrate de colocar los dispositivos en una red separada o VLAN específica. De esta manera limitarás el acceso a usuarios no autorizados y evitarás vulnerabilidades en la información de tus clientes.
- 3. Encriptación de datos:** ¿Has pensando en trabajar con la encriptación de datos en tránsito y en reposo? Esto protegerá la información que viaja desde el dispositivo de tu cliente, hasta la impresora.
- 4. Actualizaciones de firmware:** No olvides mantener actualizado el firmware de tus equipos. Muchos ataques explotan vulnerabilidades en versiones antiguas.
- 5. Registro de actividad:** Te recomendamos usar softwares de monitoreo (MPS) para auditar quién imprime qué y cuándo. Esto te ayudará a crear trazabilidad y a detectar problemas, fallas, patrones o tendencias.
- 6. Políticas de impresión segura:** Implementa reglas como no imprimir datos personales o confidenciales sin autorización; o la impresión doble cara y en blanco y negro. El objetivo es el mismo: minimizar riesgos y costos.
- 7. Borrado seguro del disco duro.** Si una impresora es retirada o sustituida, debes asegurarte de borrar o destruir el disco duro interno. Así evitarás filtraciones de datos almacenados.



¿Quieres competir en el mercado de la renta de impresoras? Más del 70% de los proveedores están incluyendo estas soluciones en sus servicios.

4. Sostenibilidad y medio ambiente

Otro de los pilares importantes, y cada vez más relevante, es la sostenibilidad. Por eso, tus servicios hoy en día ya deben estar diseñados para reducir el impacto ambiental de las operaciones de tus clientes. Esto incluye la reducción del consumo energético, el uso eficiente de papel y la implementación de políticas de impresión responsables.

Puedes establecer con tus clientes cuotas de impresión por departamento, fomentar el uso del doble lado automático, o implementar alertas para evitar impresiones innecesarias. Y muy importante, está demostrado que los clientes prefieren proveedores que cuenten con programas de recolección y reciclaje de cartuchos y tóner.



Los dispositivos modernos instalados bajo esquemas de renta, consumen entre 40% y 60% menos energía que equipos antiguos.

5. Escalabilidad y flexibilidad

Por último, un pilar esencial en el entorno empresarial actual es la escalabilidad. Para ello, tus soluciones deben permitirle a tus clientes ajustar fácilmente su infraestructura de impresión según su crecimiento, la estacionalidad o la apertura de nuevas sucursales.

El objetivo es evitarle inversiones innecesarias, así que debes estar preparado para adaptar el número y tipo de equipos a dichas necesidades, sin afectar su flujo de trabajo. Además, lo ideal es que tus contratos sean flexibles; ya que los clientes actuales están acostumbrados a negociar condiciones, cambiar equipos o expandir servicios de manera volátil.

No existen datos públicos específicos que indiquen en qué mes del año las empresas imprimen más. Sin embargo, ciertos periodos tienden a tener un mayor volumen de impresión debido a actividades empresariales clave:

- **Marzo y abril:** Las empresas preparan informes financieros y declaraciones fiscales, lo que puede aumentar la necesidad de imprimir documentos.
- **Junio y julio:** Al cierre del primer semestre, muchas organizaciones generan reportes de desempeño y análisis semestrales, aumentando las impresiones.
- **Noviembre y diciembre:** Durante estos meses, se elaboran presupuestos para el próximo año, informes anuales y materiales para campañas de fin de año, lo que puede llevar a un aumento en la impresión de documentos.

No cabe duda que los cinco pilares de la renta de impresoras no solo estructuran el modelo de negocio, sino que responden a necesidades reales del entorno empresarial moderno: controlar el gasto, mejorar la productividad, proteger la información, cuidar el medio ambiente y adaptarse rápidamente al cambio.

En el próximo capítulo abordaremos los retos que enfrenta esta industria, y hablaremos sobre las herramientas que pueden ayudando a superarlos.

EN ESTE CAPÍTULO:

- Conocerás cuáles son los retos más importantes en la industria y las soluciones ideales en el mercado.
- Aprenderás cuál es la mejor forma de sortearlos.

CAPÍTULO 4

Los retos de la Renta de Impresoras

Si bien la industria de la renta de impresoras han avanzado notablemente y representa una solución efectiva para muchas empresas; aún enfrenta retos importantes que requieren atención constante. Estos desafíos te obligan a mantenerte en evolución continua; y a tus clientes, a comprender mejor sus procesos, así como sus necesidades tecnológicas y operativas.

En este capítulo exploraremos los principales obstáculos que puedes enfrentar hoy en día, así como las herramientas y/o soluciones que te podrían ayudar a transformar la manera en que gestionas y superas estos desafíos.

Conciencia tecnológica limitada

A pesar de los beneficios comprobados de la renta de impresoras, muchas empresas (especialmente pequeñas y medianas) aún no comprenden completamente su potencial y los beneficios para su operación.

Este desconocimiento provoca decisiones de compra impulsivas, sobredimensionamiento de equipos, o falta de mantenimiento adecuado. Causando que las empresas sigan viendo la impresión como un gasto inevitable, en lugar de una oportunidad para optimizar procesos.



Según un estudio, el 41% de las empresas aún no tiene una estrategia clara de gestión documental, ni de impresión.



RECOMENDACIÓN: La educación del cliente es clave. Una estrategia eficaz para romper esas barreras culturales y demostrar el valor real de la renta de impresoras es mostrar estudios de caso, cifras comparativas, y beneficios tangibles a corto, mediano y largo plazo.

Ciberseguridad en la red de impresión

Recuerda que las impresoras actuales funcionan como dispositivos inteligentes conectados a la misma red; lo que las expone y las convierte en posibles puertas de entrada para ciberataques.

Muchas clientes no van a aplicar las mismas políticas de seguridad a sus impresoras que al resto de su infraestructura TI, y esto puede exponer información sensible.

SOLUCIÓN: Asegúrate de cambiar las contraseñas por defecto y de actualizar regularmente el firmware de tus impresoras conectadas; esto reduce considerablemente el riesgo de accesos no autorizados y vulnerabilidades de seguridad.

Sostenibilidad vs. hábitos arraigados

Aunque cada vez más empresas buscan ser sostenibles, muchas aún tienen hábitos de impresión que contradicen esa intención: exceso de copias, poca conciencia sobre el uso del papel o escaso reciclaje de consumibles. Y sin duda, cambiar estas costumbres requiere tiempo, formación y tecnología que acompañe ese proceso.

RECOMENDACIÓN: Te recomendamos que acuerdes con tu cliente implementar alertas de impresión y establecer cuotas por usuario; esto puede reducir hasta un 20% el uso de papel en los primeros tres meses.

Velocidad de innovación del proveedor

La marca de las impresoras juega un rol crítico. Es decir, si no inviertes en tecnologías emergentes, automatización y analítica avanzada; tu negocio está destinado a quedarse obsoleto.

Los clientes hoy en día exigen más que un dispositivo que imprima rápido: buscan valor agregado, reportes personalizados, integración con la nube y soporte proactivo.

EJEMPLO: Busca alianzas o conviértete en distribuidor autorizado de aquellas marcas que han comenzado a usar inteligencia artificial para detectar patrones de uso anómalos y anticipar fallas. Este tipo de funciones reducen los tiempos de inactividad hasta en un 60%.

Falta de integración digital

¿Aún operas con flujos de trabajo manuales y aislados, o en Excel? Uno de los retos actuales más importantes en la renta de impresoras, es la poca o nula integración de sistemas de gestión empresarial. Herramientas que te ayudan a obtener métricas de uso, controlar el gasto en tiempo real y a automatizar tareas relacionadas con la administración general de tu negocio.

Aquí es donde entran los ERP (*Enterprise Resource Planning*): sistemas diseñados para centralizar y automatizar operaciones clave de tu negocio, incluida la impresión. Al integrarlos a tu operación, puedes monitorear tus recursos de forma más precisa y tomar decisiones basadas en datos.

Además, ¿no hace sentido que si vendes soluciones operativas, deberías estar haciendo lo mismo por tu propio negocio?

CONSEJO: El arrendamiento de impresoras tiene un futuro prometedor para quienes se anticipan al cambio. Los que apuestan por la optimización de procesos, escuchar a sus clientes y apoyarse en herramientas como un ERP; estarán listos para competir con los mejores... y ganar.

¿No sabes si un ERP es lo que necesitas?

La implementación de sistemas o softwares ERP ha demostrado ser una estrategia altamente efectiva para mejorar el rendimiento interno de las empresas que rentan impresoras. De acuerdo con estudios recientes, **el 89% de las organizaciones que adoptan un ERP reportan una mejor toma de decisiones** gracias al acceso a datos en tiempo real, mientras que **el 95% observa mejoras generales en sus procesos empresariales**. Esto se traduce en operaciones más ágiles, mejor control y coordinación entre áreas clave como compras, finanzas e inventarios.

Los beneficios también se reflejan en el ahorro económico. Las empresas que incorporan **un ERP logran reducir entre un 10% y 25% sus costos operativos**, al eliminar tareas duplicadas, optimizar recursos y mejorar la trazabilidad. En conjunto, estos resultados convierten al ERP en una de las herramientas más rentables para fortalecer la digitalización interna y aumentar la competitividad de cualquier SAI.



Fuente: sunwheelsolutions.com

Compresión de las necesidades del cliente

Como en cualquier industria, en la renta de impresoras conocer profundamente a tu cliente ya no es una ventaja competitiva, es una necesidad.

Cada sector, cada giro de negocio y cada tipo de usuario tiene necesidades particulares que deben ser entendidas y atendidas de forma estratégica. Ya que como te mencionamos anteriormente, no es lo mismo ofrecer soluciones de impresión a una pequeña papelería local, que implementar un sistema de kioscos de impresión dentro de una universidad o gestionar las necesidades documentales de una firma legal internacional.



¿QUÉ PUEDES HACER?: Comprender a fondo a tus clientes te va a permitir diseñar propuestas de valor que realmente resuelvan sus problemas, optimicen sus operaciones y les generen una experiencia superior.

Conocer a tus clientes a fondo no solo impulsa las ventas, sino que también transforma la relación comercial en una asociación estratégica. Entender su giro, sus retos y sus expectativas te permitirá ofrecer soluciones de impresión verdaderamente personalizadas, generar lealtad y diferenciarte en un mercado cada vez más competitivo.




Las empresas que logren establecer una conexión profunda con sus clientes, serán las que lideren la industria de la renta de impresoras.

Deficiencias en la estructura organizacional

Y finalmente, uno de los grandes retos que puedes enfrentar es la falta de una estructura organizacional definida. Ya que muchas empresas que rentan impresoras comenzaron como proyectos pequeños, donde una o dos personas cubren múltiples funciones. Y a medida que crecen, esta falta de especialización se convierte en un verdadero obstáculo para su operación, su rentabilidad y su capacidad de escalar.

No es raro encontrar técnicos que, además de reparar equipos, se encargan de facturar servicios a clientes; la gente de almacén no se entera a tiempo de los pedidos de los clientes; o ventas no se comunica eficientemente con el área técnica o la logística.

Esta falta de roles y de tareas, genera retrasos, errores administrativos, problemas de inventario. Y por consiguiente mala experiencia para los clientes, desperdicio y desaprovechamiento de herramientas de gestión y un desgaste operativo constante.

 **EJEMPLOS:** Algunos de los principales problemas derivados de la falta de estructura organizacional se encuentran:

- Facturación errónea o tardía.
- Inventarios desactualizados o falta de control de consumibles.
- Mala coordinación entre ventas, servicio técnico y almacén.
- Saturación de personal por tareas que no dominan.
- Altos costos operativos por ineficiencias ocultas.
- Disminución en la satisfacción y lealtad del cliente.

En esta infografía se detallan las tareas clave que deberían ser asignadas a cada uno de los puestos críticos dentro de una empresa que renta impresoras. Su objetivo es mostrar cómo **cada rol contribuye al correcto funcionamiento del negocio** y por qué es importante evitar la duplicidad o ausencia de responsabilidades.

Desde el técnico que garantiza la operatividad del equipo, hasta el responsable de facturación que asegura el flujo financiero; cada función cumple un papel esencial para mantener la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente.

Recuerda: Contar con roles bien definidos y coordinados no solo mejora la productividad de tu empresa, sino que también reduce errores, tiempos muertos y duplicidad de tareas.

Puesto	Tareas clave
Técnico de Servicio	Instalación, mantenimiento, solución de fallas, reporte de equipos.
Responsable de Almacén	Control de inventarios, recepción de mercancía, despacho a técnicos.
Ejecutivo de Ventas	Prospección, atención al cliente, elaboración de cotizaciones, cierre de ventas.
Facturación y Cobranza	Emisión de facturas, seguimiento de pagos, conciliación de ingresos.
Coordinador de Operaciones	Planificación de servicios, coordinación de técnicos, supervisión de almacén, comunicación entre áreas.



Una estructura organizacional definida es más que una necesidad. Si quieres construir un negocio sólido, comienza por construir un equipo sólido.

Asignar roles claros y fomentar la colaboración entre áreas es la diferencia entre una empresa de renta de impresoras que apenas sobrevive, y una que crece de manera rentable, ordenada y enfocada en la experiencia del cliente.

Y mucho más importante: te permitirá aprovechar al 100% esas herramientas que estás implementando para optimizar tus procesos o aumentar tu rentabilidad; y que por estos vicios, tu personal está desaprovechando por completo.

EN ESTE CAPÍTULO:

- Aprenderás cual es el futuro de la renta de impresoras
- Conocerás las tendencias que están revolucionando de nuevo la manera en que opera esta industria.
- Descubrirás cuál es la mejor herramienta para tu negocio.

CAPÍTULO 5

El futuro de la Renta de Impresoras

El futuro de la renta de impresoras es completamente emocionante, ya que es una de las industrias que presentará muchos cambios en temas de herramientas digitales, *machine learning*, Inteligencia Artificial y por supuesto, el avance de los ERP.

En este capítulo, exploraremos hacia dónde se dirige la industria, qué tendencias están transformando el camino y cómo algunas herramientas están redefiniendo lo que significa gestionar una flota de impresión.

Hacia una experiencia centrada en el usuario

Las soluciones de renta de impresoras están adoptando modelos centrados en el usuario final. Esto incluye seguridad, interfaces intuitivas, personalización de funciones por usuario, plataformas de autoservicio y compatibilidad con dispositivos móviles para imprimir desde cualquier lugar.

La experiencia ya no solo pasa por el equipo físico, sino por el ecosistema digital que lo rodea. En entornos de trabajo híbrido, donde los colaboradores imprimen desde casa o en diferentes sucursales, la posibilidad de gestionar todo desde una sola plataforma es crucial.

Por eso hoy más que nunca debes enfocarte en la experiencia del usuario (UX). Ya no basta con ofrecer un buen producto o servicio; el verdadero diferenciador está en cómo se siente el cliente al usarlo.

Los usuarios actuales son más exigentes, informados e impacientes. Quieren soluciones rápidas, simples y personalizadas. Si un proveedor de renta de impresoras no cumple con esas expectativas, cambiarlo es tan fácil como dar clic. Por eso, poner al usuario al centro de cada decisión mejora la retención, la fidelización y el valor de marca.

Además, una buena experiencia genera recomendaciones, mientras que una mala se viraliza. **En resumen:** cuidar la experiencia del usuario debe ser un estándar si quieres liderar el mercado.

Automatización Inteligente: el nuevo estándar

La automatización ya no es una opción, es una necesidad; y como ya mencionamos, tus clientes buscan procesos más eficientes. Por eso es importante que incorpores Inteligencia Artificial (IA) para anticiparte a problemas, optimizar el uso de consumibles y brindar soporte preventivo.

¿Cómo puedes hacerlo? Algunas soluciones y herramientas detectan patrones de uso y anticipan la necesidad de mantenimiento, programando visitas técnicas antes de que el usuario note alguna falla. Esto se traduce en mayor tiempo de actividad y una mejor experiencia para el cliente.



El 41% de las empresas que adoptaron IA en sus procesos de impresión, reportaron una reducción inmediata en los tiempos de inactividad.

5 consejos sencillos para implementar IA en la automatización de proveedores de renta de impresoras:

- ▶ **Empieza con un diagnóstico básico:** Antes de cualquier implementación, analiza los procesos que más tiempo consumen o que tienen errores repetitivos (como el monitoreo manual de consumibles, reportes o mantenimiento). Detectar esos cuellos de botella te ayudará a identificar dónde la IA puede generar un impacto inmediato.
- ▶ **Automatiza el monitoreo de equipos:** Busca softwares o herramientas con IA para interpretar en tiempo real los datos de uso, fallas o niveles de tóner. Esto te permite anticiparte a problemas, programar mantenimiento antes de que haya una falla y mejorar la experiencia del cliente sin intervención humana constante.
- ▶ **Integra chatbots inteligentes en tu servicio al cliente:** Un asistente virtual puede atender dudas frecuentes, levantar tickets de servicio, agendar mantenimientos o dar seguimiento a pedidos. Esto libera tiempo al equipo humano y ofrece soporte 24/7.
- ▶ **Aprovecha la IA para crear pronósticos de consumo:** Con los datos históricos de impresión de tus clientes, la IA puede generar modelos predictivos para saber cuándo necesitarán más insumos, cuándo podría fallar un equipo o cuándo es buen momento para ofrecer una actualización o venta cruzada.

No cabe duda que la automatización inteligente continuará transformado la manera en que gestionas tus operaciones diarias; permitiendo que tareas repetitivas y procesos complejos se realicen con mayor rapidez y precisión.

En el centro de esta transformación se encuentra la inteligencia artificial (IA), una tecnología que no solo ejecuta instrucciones, sino que también aprende y mejora con el tiempo. Lo que nos trae un concepto que está cada vez más presente en la industria de la renta de impresoras: *machine learning*.

Machine Learning: aprendizaje automático

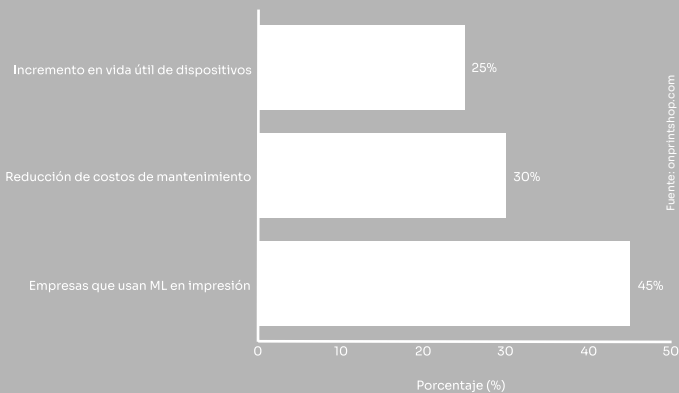
Dentro del universo de la IA, el *machine learning* (aprendizaje automático) cumple un rol fundamental: es el componente que permite que los sistemas que implementes, analicen grandes volúmenes de datos, identifiquen patrones y tomen decisiones de manera autónoma.

Y es que gracias al *machine learning*, tu negocio podrá anticipar necesidades, reducir errores, mejorar el mantenimiento de los equipos y ofrecer soluciones personalizadas que evolucionan junto con el negocio.

El impacto del *machine learning* en la industria de la impresión ha sido profundo y medible. Estudios recientes indican que **más del 45% de las empresas del sector ya están integrando algoritmos de aprendizaje automático en sus operaciones diarias**, lo que ha permitido automatizar procesos, reducir errores humanos y mejorar la eficiencia general.

Gracias a estas herramientas, las empresas reportan hasta un **30% de reducción en costos de mantenimiento**, debido a la capacidad predictiva del ML para anticipar fallas en los equipos. Además, se ha observado un **incremento del 25% en la vida útil de los dispositivos**, al optimizar su uso y prevenir desgastes innecesarios. Estas tecnologías no solo transforman la manera en que se gestionan los recursos, sino que abren paso a modelos de negocio más inteligentes, ágiles y centrados en el cliente.

Impacto del Machine Learning en la Industria de Impresión



Analítica Predictiva y toma de decisiones

Uno de los mayores avances actuales en la industria de la renta de impresoras es el uso de analítica predictiva para anticipar tendencias de uso, identificar ineficiencias y proponer mejoras automáticamente.

A través de estas herramientas, puedes visualizar patrones de consumo, picos de demanda, áreas con mayor gasto, y tomar decisiones proactivas. Esto no solo impacta en el ahorro, sino en la productividad general y también en la satisfacción de tus clientes.

Beneficios de la analítica predictiva y la toma de decisiones inteligentes

En un entorno cada vez más digitalizado, las decisiones basadas en datos ya debería ser básicamente una regla. Afortunadamente la analítica predictiva es precisamente lo que hace, te permite anticiparse a eventos antes de que sucedan, optimizando recursos, mejorando la atención al cliente y reduciendo costos operativos.

Estos son los principales beneficios:

- ▶▶ **Mantenimiento proactivo:** Detecta patrones de fallas y desgaste en los equipos para intervenir antes de que ocurran interrupciones graves.
- ▶▶ **Optimización de recursos:** Mejora la asignación de técnicos, insumos y equipos al prever necesidades futuras basadas en uso real.
- ▶▶ **Reducción de costos operativos:** Minimiza gastos innecesarios al evitar reparaciones urgentes o compras no planificadas.
- ▶▶ **Mejora en la satisfacción del cliente:** Al ofrecer soluciones antes de que el cliente las solicite, se incrementa la confianza y fidelización.
- ▶▶ **Mayor rentabilidad por cliente:** Identifica qué clientes representan mayor valor o riesgo para tomar decisiones personalizadas y más rentables.
- ▶▶ **Visibilidad total del negocio:** Ofrece paneles y reportes en tiempo real que facilitan la supervisión y toma de decisiones estratégicas.
- ▶▶ **Innovación constante:** Permite experimentar con nuevos modelos de servicio basados en datos reales y tendencias de uso.

Combinando la analítica predictiva con herramientas inteligentes como los ERP y la inteligencia artificial, estarías impulsando una toma de decisiones más estratégica, eficiente y personalizada en todos los entornos de tu negocio.



No todos los clientes o proveedores tienen el mismo valor. La analítica predictiva te permite clasificarlos según el factor que más te convenga.

ERP como eje central de la gestión

Como ya te darás cuenta, la industria de la renta de impresoras nunca ha sido estática. El avance tecnológico, la digitalización acelerada y la demanda de sostenibilidad están transformando el juego constantemente.

La integración de sistemas ERP continua evolucionando la gestión empresarial de negocios como el tuyo. Ya que estos sistemas y herramientas se encargan de administrar flujos de trabajo, controlar inventarios, realizar la facturación automática, monitorear costos por área o departamento y generar reportes automatizados.

Gracias a los ERP, tú y tus clientes pueden tener una visión global y en tiempo real del estado del servicio. Esto no solo mejora la toma de decisiones, sino que permite medir con precisión el retorno de inversión de cada dispositivo.

¿Pero qué es un Software ERP?

Un software ERP (*Enterprise Resource Planning*) es un tipo de sistema informático diseñado para ayudarte a gestionar tus operaciones diarias de manera más eficiente y con soluciones que se traducen a ahorros económicos.



Un ERP es considerado la herramienta ideal para migrar las operaciones de tu negocio, a un entorno 100% digital y optimizado.

Esta herramienta es la oportunidad perfecta para implementar un sistema que se basa en la integración de todas las áreas de tu operación (incluyendo ventas, compras, inventario, contabilidad y finanzas, facturación, contratos, servicios, producción y más); en una única plataforma inteligente e intuitiva, y con acceso desde cualquier dispositivo conectado a internet.

Los módulos de un Software ERP están conectados y comparten información, para que tengas una visión global y real de tus operaciones.

Estos se pueden implementar independientemente del número de equipos de impresión que tengas en renta. Sin embargo, te será especialmente útil si tienes operaciones complejas, diversos almacenes y todo tipo de contratos. Pues son la solución integrada para gestionar todas las tareas en cada proceso.

La implementación de un software ERP puede ser un proyecto costoso y requerir una gran cantidad de tiempo y esfuerzo. Pero una vez que se integra a tu negocio, es una poderosa herramienta capaz de:

- Reducir costos.
- Aumentar la eficiencia.
- Mejorar la toma de decisiones.

¿Cuál es el ERP ideal para la Renta de Impresoras?

Aunque existen muchos sistemas ERP genéricos en el mercado, la industria de la renta de impresoras tiene particularidades que requieren soluciones especializadas. Como la gestión de contratos de renta, el control de consumibles, el monitoreo remoto de equipos, la administración de mantenimiento preventivo y correctivo; todos estos son procesos que no todos los ERP pueden resolver de forma eficiente.

Por eso, elegir un ERP diseñado específicamente para la renta de impresoras te permite automatizar tareas clave para este modelo de negocio, obtener reportes en tiempo real sobre el uso de los equipos, y centralizar la operación en una sola plataforma. Esto no solo mejora tu toma de decisiones, sino que también reduce errores, tiempos operativos y costos administrativos.

Un ERP especializado en la renta de impresoras estará alineado con las mejores prácticas de la industria, por lo que incorpora funciones pensadas directamente en las necesidades reales del día a día. En otras palabras, no es una solución que hay que adaptar al negocio, sino una solución que ya está construida para él.

Por esta razón, invertir en un ERP especializado no es solo una decisión tecnológica, sino una decisión estratégica que te va a permitir escalar, ofrecer un mejor servicio al cliente y mantenerte competitivo en un entorno que exige agilidad, control y eficiencia.

SANTI, el mejor Software ERP para una SAI en México

Desde hace más de 12 años, existe un software especializado para empresas dedicadas a la renta de impresoras en México, y se llama SANTI. El único ERP desarrollado para cubrir las necesidades específicas de esta industria y que además es 100% mexicano.

Con SANTI podrás administrar y controlar los procesos de producción dentro de tu operación, teniendo como resultado una mejora considerable en tu entorno productivo. Esto gracias a que fue desarrollado especialmente para resolver los problemas recurrentes de la industria.

Además, contar con un ERP que se adapte a la moneda nacional (peso mexicano) y a los lineamientos fiscales del SAT es clave para las empresas que rentan impresoras en territorio nacional, ya que les permite automatizar la facturación electrónica, calcular impuestos de forma precisa y mantenerse en cumplimiento con la normativa vigente.

Esto no solo reduce errores contables, sino que también facilita auditorías y mejora la transparencia financiera.

¿Te dedicas al arrendamiento de impresoras? Piensa en ese momento en que un cliente te dice: “Oye, ¿no tendrás un equipo con menos consumo de energía?”, o “¿Tienen una opción que imprima desde el celular?”. Y entonces, te das cuenta de que lo que hace cinco años era una ventaja, hoy es apenas lo mínimo indispensable.

El mundo cambia, y con él, las expectativas de tus clientes. Por eso hoy más que nunca es clave preguntarse: ¿hacia dónde va la renta de impresoras y cómo puedo prepararme? Y como ya vimos en este libro, no basta con colocar impresoras; el valor real está en ofrecer una experiencia completa: eficiente, moderna, rentable y personalizable. Veamos juntos hacia dónde se mueve la industria y qué puedes hacer desde hoy para no quedarte atrás.

► Tendencias que deberías estar considerando ASAP

- **Impresión bajo demanda y soluciones móviles:** Las empresas quieren imprimir desde cualquier lugar, en cualquier momento. Los servicios que permiten impresión desde dispositivos móviles o la nube ganan terreno rápidamente.
- **Equipos más inteligentes y eficientes:** Los dispositivos actuales ya integran funciones como auto diagnóstico, alertas predictivas, y consumo energético reducido. Rentar estos equipos no solo te posiciona mejor, también reduce tus costos de servicio.
- **Modelos de pago por uso:** Las compañías ya no quieren pagar por un equipo que imprime poco. Ofrecer esquemas flexibles de pago por página o por volumen mensual es una ventaja competitiva.
- **Sostenibilidad como factor clave:** Cada vez más empresas buscan trabajar con proveedores que reduzcan su huella de carbono. Ofrecer equipos con certificaciones ecológicas, reutilizar consumibles o dar seguimiento al reciclaje puede marcar la diferencia.

► ¿Cómo competir en este nuevo escenario?

Para no solo sobrevivir, sino liderar el mercado y superar a la competencia, necesitas mantenerte actualizada tu operación y adaptarte rápidamente a las necesidades de tus clientes. Aquí algunas recomendaciones clave:

- **Haz auditorías periódicas de tus equipos y contratos.** Evalúa cuáles equipos se están quedando atrás, cuáles consumen más, y cuáles podrías sustituir por alternativas más inteligentes.
- **Diversifica tus planes de renta.** No todos los clientes necesitan lo mismo. Crea paquetes por perfil: impresión ligera, impresión intensiva, soluciones móviles, etc.
- **Capacita a tu equipo técnico constantemente.** Los nuevos equipos tienen tecnologías más complejas y ofrecer un soporte experto marca una gran diferencia.
- **Digitaliza tu operación.** No puedes mejorar lo que no ves. Tener control de cada equipo, cada servicio y cada cliente te da una ventaja enorme.

► El papel de la tecnología en tu crecimiento

Aquí es donde entra SANTI. Si ya tienes claro que quieres mejorar tus operaciones, automatizar procesos, tener datos en tiempo real y ofrecer un servicio profesional. El siguiente paso es la implementación de nuestras soluciones.

Con nuestro Software ERP, puedes:

- Tener control total sobre tus contratos de arrendamiento de impresoras.
- Dar seguimiento puntual al rendimiento de cada equipo.
- Llevar la trazabilidad completa de mantenimientos, consumibles y servicios.
- Automatizar procesos para evitar errores o reclamos innecesarios.
- Mejorar la comunicación con tus clientes y técnicos desde un solo lugar.

► ¿Qué sigue para tí?

El arrendamiento de impresoras tiene un futuro prometedor para quienes se anticipan al cambio. Si decides seguir como siempre, tarde o temprano te verás superado.

Pero si apuestas por la optimización de procesos, escuchar a tus clientes y apoyarte en herramientas como SANTI, estarás listo para competir con los mejores... y ganar.

¿Damos el siguiente paso juntos? Solicita una DEMO.