

LA GACETA DEL ALQUILER

Nº 10 | Newsletter Junio 2026



¿Tienes el control que tu negocio necesita?

En una reunión, un cliente me contaba que había alcanzado un récord de facturación; pero que su utilidad simplemente no era la esperada. Al revisar sus números a fondo, descubrimos que el dinero se diluía en visitas técnicas repetitivas y descontrol en el almacén. Si, estaba facturando más, pero ganando menos.

Ese es el peligro en la renta de impresoras: obsesionarse con las ventas y descuidar lo que pasa detrás de bambalinas. Crecer sin control operativo no es éxito, es una trampa que afecta tu rentabilidad. Pues al final, de nada sirve meter más contratos a la bolsa, si esta tiene un agujero en la operación.

Andrés Sánchez

Un adelanto de lo que verás en esta edición:

- Te explicaremos qué es el Margen de Contribución y la fórmula para calcularlo.
- Conocerás los pilares de la Inteligencia Operativa (OI) en la renta de impresoras
- Sabrás cuáles son las áreas de tu negocio que se pueden beneficiar del Machine Learning (ML).
- E indagaremos en la importancia de la gestión y la digitalización de tus Órdenes de Servicio (OS).

LA GACETA DEL ALQUILER es una publicación digital mensual en la que podrás encontrar contenido relevante para la industria de la renta de impresoras. Si quieres dejar comentarios, colaborar u obtener un espacio publicitario, por favor manda un correo a kdarza@santisoluciones.com

Robee





¿Qué es el Margen de Contribución?

Existen indicadores que todo negocio debería dominar, y el **Margen de Contribución** es uno de los más importantes. Ya que este te dice si lo que vendes realmente contribuye a sostener y hacer crecer tu negocio; o si estás perdiendo dinero sin darte cuenta.

Para una empresa que renta impresoras, esta métrica toma una relevancia especial. Ya que nuestro modelo de negocio implica contratos de arrendamiento con distintas condiciones y acuerdos. Y eso genera una estructura de costos donde saber cuánto contribuye cada contrato, cada equipo o cada tipo de servicio; puede marcar la diferencia entre tomar buenas decisiones o navegar a ciegas.

Te compartimos la fórmula para calcularla:

$$\text{Margen de contribución} = \text{Ingresos} - \text{Costos variables}$$

Y también puede expresarse como porcentaje:

$$\text{Ratio de margen de contribución} = (\text{Margen de contribución} / \text{Ingresos}) \times 100$$

¿Sabías que **cuanto mayor sea el Margen de Contribución**, más dinero tienes disponible para absorber tus costos fijos y generar ganancias?

[Artículo completo](#)

Los 4 pilares de la Inteligencia Operativa (OI) en la renta de impresoras

La Inteligencia Operativa (OI), es una categoría de análisis de datos en tiempo real que te permite tomar decisiones inmediatas sobre tu operación mientras todo ocurre. No es una sola herramienta ni un solo proceso; es la suma de varios elementos que, cuando funcionan de manera coordinada, transforman la forma en que gestionas tu negocio.

En tu modelo de negocio, estos son los 4 componentes que más impacto tienen:

1. Recopilación de datos



Todo empieza por tener los datos en un solo lugar. Consumo de tóner, Órdenes de Servicio, lecturas de equipos, contratos activos, facturas timbradas, movimientos de almacén, etc. La recopilación e integración es el primer requisito para la OI.

2. Visibilidad en tiempo real



La segunda condición es que esa información debe estar disponible en todo momento y de preferencia en tiempo real. La velocidad de la información es directamente proporcional a la velocidad con la que puedes corregir problemas.

3. Indicadores clave definidos



Los datos sin contexto son solo números. La Inteligencia Operativa requiere que sepas exactamente qué estás midiendo y por qué. Definirlos con claridad es lo que convierte los datos en decisiones.

4. Capacidad de actuar



La Inteligencia Operativa no termina en el análisis; termina en la acción: renegociar un contrato, reasignar un técnico, hacer un pedido de insumos antes de que se agoten, ajustar una ruta de servicio, etc.

[Artículo completo](#)

¿Cómo puede usar el Machine Learning (ML) una empresa que renta impresoras?

Para iniciar, el machine learning no es una herramienta con una sola función; es un enfoque que puede aplicarse a diferentes procesos dentro de la operación de tu negocio. Estas son las áreas de mayor potencial para una empresa que se dedica a la renta de impresoras:

Mantenimiento predictivo: Un modelo entrenado con el historial de fallas y el comportamiento de los equipos puede anticipar cuándo un dispositivo específico necesita atención, incluso antes de que presente una falla.

Predicción de consumo: Un modelo de ML puede predecir cuándo un cliente específico va a necesitar reabastecimiento, basándose en su ritmo de impresión histórico, el tipo de documentos que imprime y la estacionalidad de su operación.

Identificación de contratos en riesgo: Un modelo de ML puede aprender a leer señales como aumentos de quejas, y alertar al equipo cuando un contrato empieza a mostrar comportamientos similares a los que en el pasado se perdieron.

Optimización de rutas de servicio: Un modelo de ML puede analizar patrones de demanda, ubicación de clientes y disponibilidad de los técnicos; para sugerir rutas que maximicen el número de servicios atendidos, con el menor desplazamiento posible.

Artículo completo

Importancia de la digitalización de una Orden de Servicio

¿Sabías que el 88% de los clientes afirma que la experiencia que brinda una empresa es tan importante como sus productos o servicios?

Es por eso que hoy, las Órdenes de Servicio (OS) requieren más atención que nunca, pues son una pieza clave en la experiencia de tus clientes. Y sin duda, el secreto está en cómo las gestionas y las herramientas que usas para hacerlo.

En promedio, el 45% del tiempo de un técnico lo pierde buscando y analizando información sobre la falla del equipo, su historial, el uso del cliente y los acuerdos que se tienen con él. De ahí que la gran mayoría ya esté digitalizando sus servicios.

Digitalizar las Órdenes de Servicio (OS) es lo que hará que mejore la satisfacción de tus clientes. Pues al permitir que los técnicos accedan y rastreen cada servicio de forma remota y en tiempo real; reduces drásticamente el tiempo de inactividad y los costos operativos.

Ejemplo práctico sobre una buena gestión Órdenes de Servicio:

Una empresa con una flota de 200 equipos gestionaba su servicio en formatos físicos. El técnico visitaba al cliente, llenaba un formato a mano y, al final del día (o la semana), entregaba el fajo de papeles a la oficina para que alguien capture los datos y emitiera la factura.

Los problemas detectados:

- **Pérdida de ingresos:** Un 10% de las Órdenes de Servicio se perdían o llegaban ilegibles; por lo que a veces no se cobraban las refacciones extras o los excedentes.
- **Lentitud en facturación:** El ciclo desde que se hacía el servicio, hasta que se cobraba era de 15 días.
- **Baja productividad:** Los técnicos perdían varias horas a la semana regresando a la oficina porque siempre olvidaban algo.

Fue que decidieron digitalizar su servicio técnico y centralizar todo en una misma herramienta digital y el cambio fue radical:

- **Acceso en tiempo real:** El técnico empezó a recibir las órdenes en su celular con la ubicación exacta, la falla, lo que necesita y el historial del equipo.
- **Captura de evidencias:** El sistema se conecta al MPS de su preferencia para tomar las lecturas en automático y así se cobren todos los excedentes mes con mes.
- **Firma digital y cierre inmediato:** En cuanto el cliente firma en la pantalla del técnico, la oficina recibe la notificación.



Artículo completo