

LA GACETA DEL ALQUILER

Nº 12 | Newsletter Agosto 2026



El arte de afinar los detalles

Hacer crecer un negocio de renta de impresoras no siempre requiere grandes cambios; muchas veces el verdadero impacto está en afinar los detalles que ya forman parte de tu día a día. Como vender tus servicios destacando las ventajas fiscales que ofrecen, cuidar cada línea de costo de tu operación, pulir la atención en campo y agilizar las órdenes de servicio; no hay duda que la diferencia entre un negocio que sobrevive y uno que escala está en la precisión y en la afinación.

Al final, saber dónde ahorrar y cómo agilizar la atención en campo es lo que te permite trabajar con tranquilidad y con números sanos.

Andrés Sánchez

Un adelanto de lo que verás en esta edición:

- Te explicaremos algunos de los beneficios fiscales más importantes de la renta de impresoras.
- Te compartiremos algunas recomendaciones para optimizar tus costos.
- Conocerás algunos hacks para mejorar el servicio técnico de tu negocio de renta de impresoras.
- Y hablaremos de la importancia de las Órdenes de Servicio y las herramientas puedes usar para mejorar su gestión

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





Cuando tus clientes no deducen correctamente sus gastos, **pueden terminar pagando hasta 30% adicional en ISR**. Dinero que podría quedarse en su flujo de efectivo cada año.

¿Conoces los beneficios fiscales de tus servicios?

Uno de los argumentos más sólidos que puedes usar al hablar con un cliente potencial son los beneficios del arrendamiento en materia fiscal. ¿Los tienes claros?

Estos son los más relevantes en México:

- **Las rentas son 100% deducibles del ISR:** a diferencia de la compra directa, donde solo se puede deducir la depreciación del activo (que para impresoras la Ley de Impuesto Sobre la Renta establece en una tasa máxima del 30% anual), en el arrendamiento operativo el pago mensual completo se considera gasto operativo y es deducible en su totalidad durante el ejercicio en que se realiza.
- **Deducción acelerada del costo:** en lugar de deducir el costo del equipo durante varios años vía depreciación, el arrendamiento permite que el cliente deduzca el costo total del uso del activo en el plazo del contrato.
- **El IVA se acredita mensualmente:** el impuesto al valor agregado no se paga de una sola vez como ocurre al comprar el equipo, sino que se distribuye en cada mensualidad y es 100% acreditable.
- **El activo no genera deuda en el balance:** al no registrarse como pasivo, el cliente mantiene mejores indicadores financieros, lo que facilita el acceso a financiamiento en caso de que lo necesite para otras inversiones.

Artículo completo

4 recomendaciones para implementar la optimización de costos

La optimización de costos es el proceso de identificar oportunidades de mejora en tu operación que te permitan reducir gastos innecesarios, evitar fugas de dinero y mejorar el rendimiento de cada área, sin afectar la calidad del servicio. En otras palabras: hacer más con menos, pero hacerlo bien.

Aquí algunas recomendaciones para aplicar desde ya:

1

Digitaliza tu información clave:

Ten a la mano los contratos de arrendamiento, historial de servicios, estado de cada equipo y consumo por cliente. Si dependes de hojas de cálculo o carpetas físicas, estás perdiendo oportunidades cada día.

2

Crea rutas eficientes para tus técnicos:

Agrupar visitas por zona, evita recorridos duplicados y lleva un control de cada visita para optimizar tus tiempos y recursos.

3

Evalúa a tus proveedores constantemente:

¿Te están dando buenos precios?
¿Cumplen con entregas? ¿Tienes opciones de respaldo?

4

Haz reportes mensuales, aunque sean básicos:

Ver tendencias te permitirá anticiparte a gastos o negociar mejores condiciones con tus clientes.

Artículo completo

Hacks para mejorar el servicio técnico de tu negocio de renta de impresoras

Los técnicos de mantenimiento son la columna vertebral de cualquier negocio dedicado a la renta de impresoras. Si ellos fallan en el campo, tu reputación cae.

Sin embargo se estima que un técnico **puede perder hasta 2.5 horas al día (alrededor del 30% de su jornada laboral)** buscando información o esperando a que el almacén le confirme si hay un rodillo o un tóner disponible.

Para eliminar este desperdicio de dinero, un líder de la industria debe garantizar tres pilares:

- **Acceso al historial del equipo:** Debe conocer el historial de servicios, las especificaciones exactas y los manuales de reparación desde su dispositivo móvil. No hay nada más costoso que un técnico “adivinando” una falla.
- **Control de inventario en tiempo real:** Saber qué piezas hay en stock antes de salir a ruta evita las “vueltas en balde”. El técnico debe poder apartar la refacción desde el sitio del cliente para que el almacén la tenga lista.
- **Automatización y cierre digital:** Registrar reparaciones y diagnósticos en una plataforma digital elimina el papeleo administrativo posterior y acelera el proceso de facturación de servicios correctivos.



Artículo completo

¿Sabías que muchas de las disputas con clientes (y hasta pérdidas de refacciones) nacen de no tener un respaldo claro de en qué condiciones llegó o salió una impresora? Por eso preparamos una **Plantilla de Recepción de Equipos**, lista para descargar y usar con tu equipo técnico hoy mismo.

¿Por qué son tan importantes las Órdenes de Servicio (OS)

Porque sin una Orden de Servicio (OS), todo queda en la informalidad. No hay evidencia del trabajo hecho, no puedes medir tiempos de respuesta ni justificar alguna facturación o garantías. Y lo peor: si otro técnico atiende el mismo equipo semanas después, probablemente no tenga contexto alguno.

Con una orden de trabajo puedes:

- Evitar errores y retrabajos.
- Establecer responsabilidad.
- Mejorar tus reportes técnicos.
- Llevar un historial detallado por equipo.

Sin embargo muchas empresas de renta de impresoras aún usan formatos en papel, correos electrónicos dispersos o incluso mensajes de WhatsApp para organizar sus servicios. Aunque estas soluciones parecen prácticas, lo cierto es que generan más problemas que beneficios: extravío de información, falta de seguimiento, errores humanos y una imagen poco profesional frente al cliente.



¿La solución? Un sistema, programa o software especializado en las OS de equipos de impresión. Y el cual te debe permitir:

1. Generar órdenes automáticas basadas en fechas o volúmenes impresos.
2. Asignarlas de forma inteligente según zona, carga de trabajo o disponibilidad.
3. Capturar fotos, registrar insumos usados y obtener firmas digitales desde el celular.
4. Acceder rápidamente al historial de mantenimiento de cada equipo.
5. Integrar alertas o notificaciones para seguimientos o próximas visitas.

Estas funciones no solo agilizan los procesos internos, sino que fortalecen la relación con tus clientes al ofrecer un servicio mucho más organizado, rápido y confiable.

Artículo completo