

# LA GACETA DEL ALQUILER

N °05 | Newsletter Enero 2026



## Menos operatividad, más estrategia

Empezamos un nuevo ciclo muy emocionados! Ya que este 2026, el éxito de nuestra industria no vendrá de hacer lo mismo de siempre, sino de nuestra capacidad para tomar decisiones más inteligentes y estratégicas.

Queremos que este espacio sea tu herramienta para dejar atrás la gestión operativa tradicional y comiences a ver el potencial de tu negocio.

Es hora de capitalizar nuevas oportunidades y profesionalizar más el servicio administrado de impresión. Las claves que compartimos hoy, están diseñadas para que este año tu operación no solo crezca, también evolucione.

Sinceramente, Andrés Sánchez

## Un adelanto de lo que verás en esta edición:

- Aprenderás como la hiperautomatización puede transformar tu cadena de suministro.
- Te compartiremos algunos consejos para volverte un experto en la administración de rentas.
- Recibirás algunos tips para tomar mejores decisiones estratégicas este 2026.
- Conocerás qué es la digitalización y cómo puedes vender este servicio si rentas impresoras.

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 quieras dejar comentarios, colaborar u obtener un espacio publicitario, por favor manda un correo a [kdarza@santisoluciones.com](mailto:kdarza@santisoluciones.com)





## ¿Aún no tienes una cadena de suministro inteligente?

Con la hiperautomatización, cada contrato, orden de servicio y solicitud de consumible está conectado, y se optimiza al máximo.

## La optimización logística autónoma y la cadena de suministro

La hiperautomatización, usando machine learning, puede transformar la forma en que gestionas tu logística y el inventario de consumibles; convirtiendo tu almacén en un motor de eficiencia y rentabilidad.

Así es como lo está logrando:

- Gestión de consumibles:** Con estas herramientas no solo será sencillo pedir el tóner cuando está bajo. También podrás predecir el momento exacto en que se agotará.
- Optimización de rutas de servicio:** Ayudándote a trazar rutas de servicio más eficientes, priorizando las visitas a clientes cercanos o necesidades de tóner simultáneas.
- Anticipación de la obsolescencia:** Podrás predecir qué equipos en tu flotilla están alcanzando su valor residual y puedas tomar decisiones oportunas.
- Ajuste dinámico del stock:** Ajustando los niveles de inventario mínimo y máximo basándose en factores de tu operación. Reduciendo el costo de inventario en almacén sin aumentar el riesgo de stock out.

Artículo completo

## 5 recomendaciones para la administración de rentas de impresoras

¿Sabías que en promedio, una empresa de servicios que no lleva un control adecuado de contratos puede perder hasta un 15% de sus ingresos anuales por fugas operativas? Y lo curioso es que muchas veces ese dinero se va sin que nadie se dé cuenta. Pero tranquilo, a continuación te compartimos algunas recomendaciones para que esto no te pase a ti:



Ten claridad total de tus contratos

¿Eres de los que consultan sus contratos sólo cuando hay conflictos? Trata tus contratos como el faro que determina la facturación de tu negocio, según los acuerdos con cada cliente.



Controla cada equipo como si fuera único

Cada impresora es única, aunque sean del mismo modelo; tienen su propio desgaste, historial de fallas, uso y frecuencia de servicio. Llevar este control te permite anticiparte a fallas y tomar mejores decisiones.



No pierdas de vista tus cobros

Enfócate tanto en el servicio técnico como en la cobranza. Tener equipos trabajando sin saber con certeza quién ya pagó, quién va atrasado y quién necesita ajuste de tarifa es un riesgo financiero.



Organiza correctamente a tu equipo técnico

Improvisar cada visita o servicio es desgastante, tanto para el técnico como para ti. Y se nota en los tiempos de respuesta, en el retrabajo y en la satisfacción del cliente.



Cuida tu inventario, también es capital

Un inventario desordenado puede generar dos escenarios negativos: compras de emergencia a precios elevados o equipos detenidos por falta de insumos.

Artículo completo

## Así es cómo puedes impulsar tu negocio en 2026

¿Arrancaste el año con los mismos procesos obsoletos del año anterior? ¿Con los mismos errores, los mismos retrasos y los mismos cuellos de botella? Iniciar 2026 con una operación más ordenada, más rentable y mejor controlada no depende solo de “echarle más ganas”, sino de tomar mejores decisiones estratégicas más efectivas. Esto es lo que puedes hacer hoy:

- **Revisa tu operación antes de que te rebase:** Más clientes y contratos, más equipos y más técnicos, ¿pero la misma forma improvisada de trabajar?
- **Aprender a leer tus propios números:** ¿Sabes qué clientes te dejan más ganancias o qué equipos generan más reportes de fallas?
- **Profesionaliza tu servicio técnico:** Aunque no lo notes de inmediato, muchos clientes se van sin decirlo, porque dejaron de sentirse bien atendidos.
- **No todos los clientes son iguales:** Todos importan, pero segmentar tu cartera te permitirá priorizar recursos, prevenir problemas de cobranza y diseñar mejores planes comerciales.
- **Implementa más tecnología:** Antes, llevar registros en Excel era suficiente. Hoy, el volumen de información es más alto, los procesos son más complejos y los clientes son más exigentes.
- **Crece con control:** ¿Tu estructura actual puede soportar algún crecimiento? Si tu operación ya está al límite, esto puede volverse un problema en lugar de una oportunidad.
- **Profesionaliza tus servicios:** recuerda, no solo rentas equipos, tus decisiones impactan en la operación de otros negocios. Y ese nivel de responsabilidad exige procesos más sólidos, visibles y controlados.

[Artículo completo](#) 



Muchas empresas empiezan a digitalizar por obligación fiscal o legal, pero al final descubren que su operación se vuelve más ordenada y rentable. Y como bien sabes, no es lo mismo la digitalización del día a día, que una digitalización masiva o histórica; asegúrate de ofrecer el servicio adecuado y explicárselo bien a tus clientes.

## Consejos para vender tus servicios de digitalización

Para iniciar, si tienes multifuncionales en tu flota de impresión, tienes una enorme ventaja competitiva. Pues prácticamente cualquier multifuncional moderno puede servir para procesos de digitalización.

En muchos casos, solo implica ordenar tus procesos, y sobre todo, estructurar cómo ofreces el servicio. Aquí algunos consejos:

1. **Como servicio incluido en el contrato:** Puedes integrar cierto número de documentos digitalizados al mes dentro de tus planes de renta. Esto eleva el valor percibido de tu servicio sin aumentar demasiado tu costo.
2. **Como servicio adicional bajo demanda:** Clientes que necesitan digitalizar un archivo histórico, expedientes completos o cajas de documentos. Aquí puedes cobrar por volumen, por proyecto o por hoja.
3. **Como complemento a otros procesos administrativos:** Siempre enfocándose en sus necesidades, como la digitalización de facturas, órdenes de trabajo, contratos de arrendamiento o evidencias de servicio.

[Artículo completo](#) 