

LA GACETA DEL ALQUILER

Nº 06 | Newsletter Febrero 2026



¿Cuánto cuesta el "siempre se ha hecho así"?

Febrero suele ser el mes donde las proyecciones del año, chocan con la realidad operativa en la renta de impresoras: si tu cadena de suministro no es ágil, pierdes dinero en cada renta.

Está comprobado que el verdadero enemigo es la información fragmentada. Operar con Excels aislados y reportes por chat es pilotar a ciegas. La solución la tenemos a la mano, un software de gestión puede ser el agente que elimina el caos y detiene la fuga de márgenes.

Así que dejemos de administrar crisis y apagar incendios, el crecimiento está tocando nuestras puertas y aún nos queda mucho 2026.

Andrés Sánchez

Un adelanto de lo que verás en esta edición:

- Entenderás la importancia del mostrador de un centro de copiado y qué herramientas puedes usar.
- Conocerás algunas de las soluciones que un software de gestión puede aportar a tu negocio.
- Te explicaremos cómo la información fragmentada podría estar afectando tu operación.
- Te ayudaremos a evitar discrepancias fiscales usando el uso de CFDI ideal para tu tipo de servicio.

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

Robe





La sincronización entre mostrador, impresora y almacén.

¿Sabías que la rapidez del servicio en tu centro de copiado no solo es cortesía, también afecta tu rentabilidad? Cuando tu mostrador es lento o tiene problemas de comunicación, corres riesgo de perder dinero y algunos clientes. Muchas veces, es por usar el Punto de Venta equivocado.

Es decir, si cobras una impresión pero pierdes la cuenta de los insumos utilizados o no actualizas el stock; estás regalando el margen que tanto te costó generar. Así que deja de ver el cobro como el final del proceso y empieza a verlo como una nueva oportunidad.

Para hacerlo, sin duda necesitas un Punto de Venta especializado en tu industria, con esta herramienta tu equipo no perderá tiempo verificando manualmente si un trabajo ya está hecho o calculando el costo de un volumen alto de impresión.

Al tener sincronizado tu mostrador con lo que sucede en tus impresoras y lo que tienes guardado en almacén; logras una operación realmente fluida y rentable.

Una atención al cliente mucho más profesional y, sobre todo, una caja que siempre cuadra al final del turno, es posible. Solo necesitas un Punto de Venta que entienda tu operación.

Artículo completo

5 soluciones de un software de gestión empresarial para la renta de impresoras

Si diriges una empresa de renta de impresoras, sabes que el crecimiento trae consigo un reto inesperado: el **desorden**. Lo que antes funcionaba con un par de libretas y un Excel, hoy se ha convertido en un laberinto de datos difíciles de rastrear.

Estas son 5 formas en la que un software de gestión empresarial te ayuda con esto:



Adiós a la información fragmentada

Cuando la información está dividida, nadie tiene la "imagen completa". Un software de gestión soluciona esto unificando todo en una sola plataforma.



Visibilidad de la rentabilidad por equipo

Un software de gestión te muestra la utilidad real de cada equipo para identificar cuáles son una mina de oro y cuáles te están costando más de lo que generan.



Control de inventario en tiempo real

Un software especializado en la renta de impresoras te avisa cuando los niveles de tóner son bajos y registra cada salida vinculada a una orden de servicio.



Optimización del servicio técnico

Un software de gestión permite que los técnicos gestionen mejor sus rutas y reportes. Esto acelera el cierre de órdenes de servicio y mejora la atención al cliente.



Seguridad y acceso inmediato

Con un software de gestión en la nube la información le pertenece a la empresa y no a un dispositivo. Es decir, puedes consultar información desde cualquier lugar.

Artículo completo

El costo operativo de vivir en “islas de información”

¿Sabías que cuando la información no fluye de manera integrada, el error humano se convierte en el estándar operativo?

Imagina que un cliente llama frustrado porque un equipo falla por tercera vez en el mes. Tú buscas en el historial para darle una respuesta seria, pero no encuentras la orden de servicio, o el reporte de la última visita todavía está en la libreta del técnico o “perdido” en un hilo de mensajes.

En ese instante, te das cuenta que no solo proyectas una imagen poco profesional, sino que también estás tomando decisiones a ciegas.

Esta desconexión o **información fragmentada** obliga a tu personal administrativo a dedicar gran parte de su jornada a la “captura doble”. Este proceso, donde se transcriben datos que ya fueron anotados en otro lugar, es una de las mayores fugas de capital humano.

Artículo completo



¿La solución? La centralización de datos. Ya que esta asegura que la información sea propiedad de la organización y no de un dispositivo físico o de la memoria de un empleado.

Es por eso que muchos líderes de la industria aseguran su continuidad mediante sistemas que protegen los registros históricos y permiten que, ante cualquier eventualidad en la oficina física, el negocio siga funcionando desde cualquier lugar con conexión a internet.

Clave G01 o Clave I02, ¿cuál usar en tu negocio?

Para las empresas que se dedican a rentar impresoras, la adquisición de equipos debe hacerse de manera meticulosa y estratégica. Sobre todo cuando se trata de la deducción de impuestos.

Y es que no todos los equipos se registran igual ante el SAT. Por eso, la clave del CFDI que elijas al comprar o renovar tu flota de impresión es crucial para tu contabilidad.

Aquí te explicamos la diferencia:

- **Clave G01 (Adquisición de mercancías):** Utilízala si el equipo entra directamente a tu inventario, ya sea para venderlo o para integrarlo a tu flota de impresión. Es la opción más común y recomendada cuando negocios de renta de impresoras compran equipos para rentar.
- **Clave I02 (Mobiliario y equipo de oficina):** Elígela si consideras el equipo como un activo fijo de operación. Algunos contadores prefieren esta vía cuando el equipo no es para «rotación» inmediata, sino una inversión a largo plazo para generar tus servicios.



¿Sabías que para 2025 las multas del SAT por no presentar declaraciones anuales, rondaban entre los 810 y 44 mil 790 pesos? Protege desde hoy el patrimonio de tu negocio al asegurar que tus activos estén debidamente registrados bajo las claves que el SAT requiere.

Artículo completo