



Soluciones Digitales para Proveedores de Impresión

LA GACETA DEL ALQUILER

Nº 07 | Newsletter Marzo 2026



¿El análisis de datos es una ventaja competitiva?

Sin duda, Marzo es un mes de referentes. En conmemoración del **Día Internacional de la Mujer**, reconocemos que en nuestra industria la eficiencia no tiene género, pero sí nombres propios: mujeres con visión estratégica que transforman la operación en resultados.

Y quienes entienden que el liderazgo, hoy exige **trazabilidad**. Que en un mercado tan exigente, como lo es la renta de impresoras, la **inmediatez** es el nuevo estándar de rentabilidad. Que si no puedes monitorear tu operación en tiempo real, tu rentabilidad es solo una suposición. ¿Están de acuerdo que el análisis de datos es la única ventaja competitiva imparabile?

Andrés Sánchez

Un adelanto de lo que verás en esta edición:

- Te diremos qué puedes hacer para atender a un mercado que prefiere la inmediatez.
- Te explicaremos los tres pilares de la trazabilidad en la renta de impresoras.
- Conocerás cuales son los errores que pueden estar poniendo en riesgo tu rentabilidad.
- Resolveremos el “mito del equipo barato”, en referencia a las impresoras monocromáticas.

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



¿Estás listo para atender las necesidades del mercado digital actual?

El mercado actual de la impresión digital vive bajo la regla de la **inmediatez**. Ya sea que necesiten materiales personalizados o tirajes cortos urgentes; su éxito depende de la rapidez con la que tus equipos procesan sus requerimientos y mantienen el flujo de trabajo.

Para tu empresa, esto significa que la agilidad no solo debe estar presente en el modelo que vendes; **tu administración y tu servicio técnico debe ser capaz de responder a la misma velocidad que tus impresoras.**

Si tu equipo tarda días en resolver una falla por falta de control de consumibles y refacciones, o desorden en las órdenes de servicio, estás frenando el crecimiento de tus clientes.

Una gestión moderna te garantiza la continuidad operativa necesaria para elevar tu relación de un simple proveedor a un aliado estratégico que domina el entorno digital. Y eso, solo lo logras cambiando las herramientas que usas actualmente

La integración de herramientas digitales en procesos operativos hoy es clave para aumentar la productividad y satisfacer las demandas del mercado.

Artículo completo

Los 3 pilares de la trazabilidad en la renta de impresoras

Si la trazabilidad no forma parte de tu estrategia, tu negocio de renta de impresoras podría estar en múltiples riesgos. **¿Quieres dejar de operar a ciegas?** Para implementar una trazabilidad realmente útil para tu modelo de negocio, sólo debes contemplar estos tres pilares:



Trazabilidad del activo (el expediente de tus equipos)

Cada equipo debe tener un "ADN" digital. El cual incluye el número de serie, descripción, marca, modelo y factura. Así como el historial de servicio, costo de mantenimiento y cada cliente por el que ha pasado.

Si un equipo te da problemas constantes, la trazabilidad te dirá si es el modelo, el cliente o un mal servicio técnico.



Trazabilidad de consumibles (el control del inventario)

La trazabilidad en el control de inventarios se refiere a que debes vincular cada kit, pieza, refacción o suministro; con una impresora en específico y/o un número de ticket.

Si la máquina registró 5,000 clics pero "gastó" tres tóners, tu estrategia de trazabilidad te ayudará a detectar el problema inmediatamente.



Trazabilidad operativa (el desempeño de tu equipo)

Necesitas saber cuáles son las órdenes de servicio que atendió el técnico, qué refacciones retiró, cuánto tiempo le tomó y ver las evidencias en cualquier momento.

La trazabilidad te permite estandarizar estos procesos y asegurar que el nivel de servicio (SLA) que le prometiste a tu cliente se cumpla al pie de la letra.

Artículo completo



Errores que ponen en riesgo tu rentabilidad

¿Quieres ser un referente en los Servicios Administrados de Impresión en tu ciudad? Entonces debes evitar algunos errores que están poniendo en riesgo tu rentabilidad:

1. Visitas por bombarazo: Operar como un servicio de emergencias, esperando a que el equipo falle para actuar. Esto afecta la operación de tu cliente y eleva tus costos operativos.

2. Contadores manuales: emitir tus facturas y confiar en fotos de WhatsApp, correos del cliente o notas en papel para registrar las hojas impresas con tu flotilla de impresión.

3. Control de consumibles: Entregar insumos sin verificar si el volumen de impresión justifica el cambio. Es tu dinero el que se queda guardado en el escritorio de alguien más.

4. Ignorar la depreciación: Evaluar tu flotilla de impresión de forma global. No todas las máquinas te dan dinero; algunas te lo están quitando discretamente por su antigüedad.

▮ **Solución:** Implementa un monitoreo digital para tus órdenes de servicio (OS), que te permita ver alertas de servicio antes de que la máquina se bloquee.

▮ **Solución:** ¡Automatiza las lecturas! Te recomendamos sistemas como PrintAudit, NDD y 3Manager; quienes son los expertos en contadores de impresión automáticos.

▮ **Solución:** Establece una regla donde las entregas de insumo no se procesen, hasta que tu equipo valide que el equipo realmente ha consumido el cartucho anterior.

▮ **Solución:** Analiza cuánto has gastado en cada número de serie. Si el costo de mantenimiento supera el margen del contrato, es momento de retirar ese equipo

Artículo completo



El mito del “equipo barato” frente a la rentabilidad real

Muchos emprendedores cometen el error de pensar que, por ser «blanco y negro», estos equipos son los más económicos y, por ende, los que más problemas traen o menos rentabilidad generan. La realidad es opuesta. Ya que con una impresora monocromática, el control es absoluto:

- **Simplicidad mecánica:** Menos consumibles significan menos puntos de falla. Un equipo monocromático no se detiene porque «falta el cian» para imprimir un contrato en negro.
- **Resistencia al volumen:** Están diseñadas para ciclos de trabajo pesados. Es el equipo que puedes dejar en una escuela durante la época de exámenes con la confianza de que no pedirá un técnico a mitad del proceso.

Según un análisis de *Consumer Reports* sobre los costos ocultos de mantenimiento en impresoras, los equipos pueden gastar una cantidad significativa de suministros simplemente en ciclos de mantenimiento para mantener los cabezales y tambores listos.

Para tu empresa que renta impresoras, esto significa que una parte del margen se “evapora” en insumos desperdiciados en equipos, a veces poco aprovechados. En cambio, con la impresora monocromática correcta, eliminas ese gasto fantasma y mejoras tu rentabilidad.

Artículo completo