

LA GACETA DEL ALQUILER

Nº 09 | Newsletter Mayo 2026



¿Qué detiene realmente tu crecimiento?

¿Sabías que el crecimiento de un negocio de renta de impresoras suele frenar por errores invisibles, no por falta de clientes?

No tener visibilidad sobre el desabasto o intentar gestionar una operación sin monitoreo automatizado; es obligar al equipo a trabajar a ciegas y propenso a errores.

Sin duda, el monitoreo y el análisis son las herramientas que te ayudarán a transformar los datos en decisiones estratégicas. Pues al final, de nada sirve vender más si la operación no te permite crecer.

Andrés Sánchez

Un adelanto de lo que verás en esta edición:

- Te diremos cuáles son los errores críticos que frenan el crecimiento de un centro de copiado.
- Te explicaremos para qué sirve un Software SAI (el que se encarga del monitoreo de impresoras).
- Te mostraremos cómo se puede ver tu operación si decides atender Pólizas de Servicio.
- Conocerás las principales causas de desabasto en los negocios de renta de 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 quieres dejar comentarios, colaborar u obtener un espacio publicitario, por favor manda un correo a kdarza@santisoluciones.com

Robee





Errar es humano, pero permitir fugas de capital constantes por falta de procesos y trazabilidad, es una decisión que castiga el crecimiento de tu negocio.

Errores críticos que frenan el crecimiento de un centro de copiado

Si quieres dejar de perder ganancias en promociones para atraer a más clientes y convertirte en el dueño de una red de centros de impresión rentable; es urgente que dejes de tolerar estos vicios operativos que hoy disfrazas como 'normales':

- **Confiar ciegamente en los contadores manuales:** Anotar las ventas en una libreta o confiar en la memoria de tus vendedores es una invitación al error.
- **Ignorar la conciliación diaria de lecturas:** Sin este dato, no puedes saber si se regalaron copias o si el personal no está usando el equipo adecuadamente.
- **Producir trabajos sin anticipo:** Si el cliente no pasa por el trabajo, tú ya perdiste el papel, el tóner y el tiempo de producción.
- **Competir solo por precio:** Un negocio de este tipo que si es rentable, compite por disponibilidad, calidad de acabados y velocidad de entrega.
- **No monitorear el uso de tus suministros:** Permitir que el tóner y el papel se utilicen sin un control ligado a tus ventas es regalar tu inventario.

[Artículo completo](#)

¿Para qué sirve realmente un Software SAI?

Un Software SAI (Servicios Administrados de Impresión) no es un estándar técnico global, es un término que usamos en el mercado hispano para referirnos a esas plataformas que gestionan el negocio de renta y administración de impresoras; el cual puede ser un ERP, un MPS... o una combinación de ambos.

En este artículo te explicaremos qué hacen aquellos que se encargan del **monitoreo de los equipos**:

1. Monitoreo remoto multimarca



Tienen la capacidad de conectarse a través del protocolo SNMP con cualquier equipo, sin importar la marca, para extraer lecturas de contadores y estados de error, sin que un humano intervenga.

2. Inteligencia predictiva y control de suministros



Muchos de estos sistemas no se limitan a decirte que un tóner ya se acabó; incluso te indican cuánto tiempo le queda de vida según el comportamiento histórico del cliente en específico.

3. Registro de uso por equipo o usuario



Registan quién imprimió qué y dónde (en caso de haber múltiples equipos en la misma ubicación). Útil para detectar fugas y evitar un uso indebido de los equipos.

4. Automatización del ciclo de cobranza



Garantizando que cada página que se imprime sea facturada según las reglas del contrato; eliminando el error humano de la captura manual.

[Artículo completo](#)

Así se ve tu operación cuando decides atender **Pólizas de Servicio**:

Imagina que tienes un técnico de reparación asignado a una ruta en una zona industrial. Ese técnico visita a tres clientes donde tienes equipos en renta. Sin embargo, a dos locales de distancia, hay una empresa con 15 impresoras propias que están fallando constantemente.

Escenario A (sin Póliza): Tu técnico pasa de largo. La empresa busca en Google un taller local, le instalan piezas genéricas y el cliente sigue insatisfecho. Tú perdiste la oportunidad de facturar una póliza de mantenimiento que no requería inversión en activos. Solo 20 minutos adicionales de traslado de tu técnico que ya estaba en la zona.

Escenario B (con Póliza): Adjudicas la póliza de esos 15 equipos. Cobras una cuota anual por adelantado. Ahora, tu ruta es más eficiente (más paradas en la misma zona). Tus ingresos y rentabilidad aumentan y, lo más importante: cuando ese cliente decida que sus 15 equipos ya son obsoletos, tú serás el único a quien le pedirán una cotización para renta.

La póliza de servicio es, en realidad, el “caballo de Troya” perfecto para capturar cuentas de arrendamiento en el futuro y usar estratégicamente el tiempo de tu personal. Piensa en lo siguiente: se estima que el 20,9% del tiempo perdido en el servicio técnico se debe a los desplazamientos a diferentes áreas. Ese tiempo que tu personal puede aprovechar para atender nuevas pólizas de servicio cerca de su zona asignada.

[Artículo completo](#)

Un estudio de Mapfre dice que los técnicos descubren casi el 40% de los problemas en una fase temprana. Así que nunca firmes una póliza ni recibas el primer pago sin una inspección formal previa. ¿No sabes por dónde empezar? Descarga nuestra ficha de diagnóstico para pólizas:

[Descarga el tuyo:](#)



Las 5 principales causas de **desabasto**

En la renta de impresoras, el inventario no es solo un montón de cajas en un almacén; es capital de trabajo en constante flujo.

Por eso, cuando el **desabasto** golpea se activa un efecto dominó devastador: el técnico pierde eficiencia al reprogramar visitas, el cliente exige notas de crédito por inactividad y tu rentabilidad sufre al no haber impresiones que facturar.

¿Te ha pasado? Conoce las 5 principales causas de desabasto para que recuperes el control financiero de tu negocio:

1. **Dependencia de la cadena de suministro global:** Deja de comprar para la semana y empieza a proyectar por bimestre o trimestre.
2. **Administración reactiva:** Consecuencia directa de no saber qué está pasando con tus equipos en tiempo real.
3. **La falta de trazabilidad:** Digitaliza el flujo de tu almacén, y aplica esta regla: pieza que sale del almacén, hace un registro.
4. **Errores de comunicación interna:** Crea un protocolo de comunicación donde compras, almacén y técnicos estén involucrados.
5. **Falta de presupuesto:** Audita tu presupuesto. El dinero destinado a suministros debe ser intocable.

[Artículo completo](#)

