

#EN PORTADA

» MIGUEL A. GÓMEZ

NUEVOS MODELOS DE CONSUMO DE TECNOLOGÍA: FLEXIBILIDAD Y CONTROL DE COSTES

Hace muchos años que el negocio TI inició un viaje que, lejos de detenerse, ahora parece que se acelera hacia un mundo de servicios. En los últimos ejercicios, han sido constantes los mensajes a los profesionales de la distribución de la necesidad de evolucionar los negocios de un modelo transaccional, en el que el cliente compra y la tecnología se instala en las empresas durante un período variable que permite a estas amortizar el gasto, a un modelo de servicio en el que la tecnología es parte de una solución más amplia que permite a las organizaciones eludir la inversión inicial y adaptar el coste de la tecnología a unos gastos mensuales, más asumibles y predecibles.

Esta evolución se ha ido acelerando con el paso del tiempo, y ahora parece que la situación económica global puede ser un nuevo acelerante en este camino.

EL CONSUMO DE TI POR SUSCRIPCIÓN CRECE EN LAS EMPRESAS

Gracias a la flexibilidad de este modelo, las empresas están solicitando cada vez más los productos y servi-

cios que necesitan a través de suscripción. La tecnología es la categoría más demandada en este momento, destacando los productos electrónicos como ordenadores, smartphones o tablets, tal y como muestran los informes de los analistas.

Las empresas están solicitando cada vez más los productos y servicios que necesitan a través de suscripción, siendo la tecnología la categoría más demandada en este momento, en especial, productos como ordenadores, smartphones o tablets. Según datos de Simplr, la suscripción a tecnología por parte de empresas se ha disparado un 36% en los últimos meses.

En palabras de Ángel Bou, CEO y cofundador de Simplr, “en un con-

texto de máxima incertidumbre y con la inflación disparada, las compañías han encontrado en el consumo por suscripción una alternativa que les permite acceder a los productos y servicios que necesitan con gran flexibilidad. De este modo, las empresas solo consumen los productos que requieren, en el momento en que los precisan y durante el tiempo que desean sin necesidad de realizar grandes desembolsos o atarse a condiciones en muchas ocasiones abusivas”.

La situación actual de incertidumbre que está dando lugar a la

reorganización de espacios a consecuencia del teletrabajo o los elevados cambios producidos en el personal de las organizaciones, está provocando que estas comiencen a solicitar otros servicios mediante pago por uso que se adapten a las necesidades que tienen en cada momento. Ejemplos de esto son vehículos, mobiliario o snacks para los trabajadores.

Simplr propone un cambio en el patrón de consumo que priorice el uso sobre la adquisición, reutilizar en lugar de desechar y, en definitiva, suscribir en lugar de comprar,

GRACIAS A LA FLEXIBILIDAD DE ESTE MODELO, LAS EMPRESAS ESTÁN SOLICITANDO CADA VEZ MÁS LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE NECESITAN A TRAVÉS DE SUSCRIPCIÓN



bajo un modelo de pago por uso más flexible. De este modo, permite a las compañías ajustar sus compras a sus necesidades reales y, una vez que estas concluyen, devolver los productos utilizados para que otras organizaciones puedan usarlos, elevando al máximo el ciclo de vida de estos y reduciendo la fabricación de bienes.

IMPRESIÓN, UN NEGOCIO MÁS ADELANTADO EN ESTE SENTIDO

Si un negocio dentro de las TI ha avanzado más en este camino en los últimos años ha sido el de la impresión. Pese a que este mercado ha experimentado altibajos en los últimos años con la agitación de la pandemia, los expertos esperan un buen crecimiento en el futuro. A ello contribuirán el aumento de ofertas de servicios de impresión gestionados, la creciente demanda de impresoras multifunción y el auge de la impresión digital.

A medida que el mundo entra en una fase de nueva normalidad después de dos años de cierres pandémicos, el futuro de la industria de la impresión comienza a vislumbrarse. Andrew Paparozzi, economista jefe de la asociación comercial Printing

United Alliance, advierte que la industria de la impresión empresarial puede ver una desaceleración en el horizonte. "A medida que la economía se desacelera, también lo hará la impresión profesional. Nuestro pronóstico preliminar es que las ventas totales de la industria de la

impresión crezcan entre un 5,2% y un 6,2% para todo el año. Esperamos resultados comparables para la impresión empresarial".

En este escenario, una encuesta realizada por HP muestra que el 80% de las pequeñas empresas confían en la impresión, mientras

que el 55% dijo que no tienen tiempo para administrar la tecnología. Vivian Chow, directora global de gestión de productos y carteras de HP para los sistemas de hardware de impresión de HP, señala que "una cosa que escuchamos de las pequeñas empresas es que no tienen tiempo para administrar la impresora, y a menudo miran a ese socio de canal como su asesor de TI de confianza". Los servicios gestionados de impresión bajo un modelo de suscripción abordan esta problemática, al incluir hardware, suministros, servicios y soporte.

SEGURIDAD, OTRO MOTOR DE CRECIMIENTO PARA LOS SERVICIOS GESTIONADOS

Si miramos las [cifras de las consultoras](#), el mercado global de seguridad como servicio va a incrementarse de 10.200 millones de dólares en 2022 a 12.180 en 2023, mientras la tendencia a más largo plazo predice incrementos del 20,9% anual hasta llegar a los 81.500 millones de dólares en 2033.

El mercado de seguridad como servicio se define alrededor de soluciones, servicios y plataformas ofrecidas sobre la nube en una estruc-



tura de pago por uso, alcanzando diferentes segmentos del negocio de la protección, ya sea la protección del correo electrónico, la prevención de pérdida de datos o cualquier otra necesidad que necesiten cubrir las organizaciones, aprovechando el conocimiento profesional que pueden aportar los partners y al que no siempre pueden llegar las empresas por falta del talento adecuado en sus organizaciones.

Además de este, existen otros claros beneficios para respaldar este modelo en seguridad, y es la eficiencia de costes y la posibilidad de mantenerse constantemente actualizados con las soluciones más efectivas sin que ello suponga un incremento de los costes inasumible para cualquier empresa.

DISPOSITIVO COMO SERVICIO, UN PASO ADELANTE

Esta tendencia se ha visto especialmente acrecentada en empresas, donde la suscripción a la tecnología se ha disparado un 36% en los últimos meses gracias a la flexibilidad de este modelo. Los productos tecnológicos más consumidos por suscripción son teléfonos y tablets, ordenadores, televisores y accesorios.

EL PAGO POR USO PODRÍA AHORRAR A LAS EMPRESAS HASTA UN 65% FRENTE A OTRAS VÍAS DE CONTRATACIÓN TRADICIONALES, COMO LA SUSCRIPCIÓN POR PAGO MENSUAL O ANUAL, LO QUE INCREMENTARÁ SU ELECCIÓN

En los últimos nueve años, la economía por suscripción se ha multiplicado por seis, lo que supone un crecimiento de más del 435% según el estudio [The Subscription Economy Index \(SEI\)](#) elaborado por Zuora.

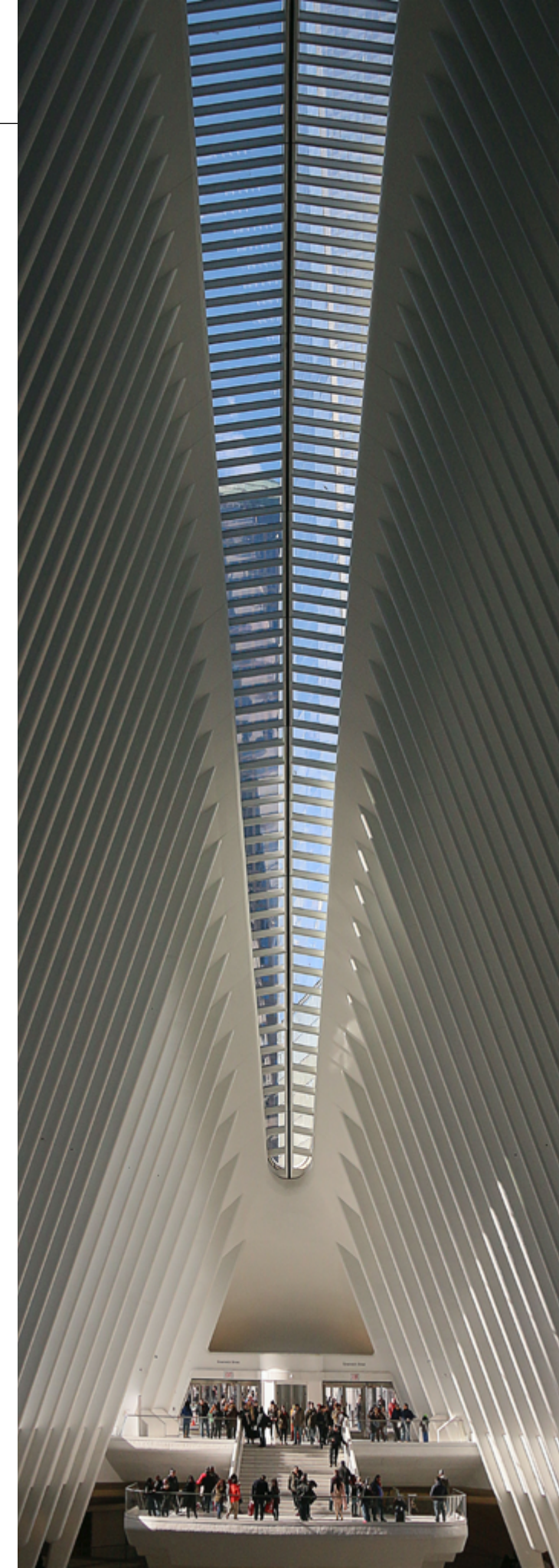
ESTIMACIONES MUY POSITIVAS

Se espera que el mercado global de dispositivos como servicio (DaaS) alcance los 455.000 millones de dólares en 2030 desde 43.060 millones en 2021, creciendo a una tasa compuesta anual del 39,40% durante en el [período 2022-2030](#).

Las empresas pueden disminuir su carga de TI mediante el uso de DaaS, asegurando que el software y el hardware se actualicen y mantengan rápidamente, aumentando así la productividad. El dispositivo como servicio permite a las empresas aumentar o disminuir el número de dispositivos y servicios que

utilizan. Se prevé que el mercado sea impulsado por estos factores durante este período. Además, la rápida adopción del modelo de suscripción, el aumento del cumplimiento de políticas, el aumento de la productividad del usuario, la disminución de los gastos de la mesa de ayuda y la creciente demanda de dispositivos rentables y seguros han acelerado el crecimiento del mercado. Se anticipa que la expansión del ecosistema de startups aumentará la demanda del modelo DaaS. Sin embargo, la falta de experiencia técnica y la adopción de políticas CYOD pueden impedir la expansión del mercado.

Las organizaciones y empresas pospandemia de todo el mundo adoptan el modelo híbrido o de trabajo desde casa, lo que reduce la dependencia de las empresas de la externalización de los dispositivos



para operaciones exitosas. Los empleados prefieren usar sus propios dispositivos para uso oficial también. El modelo Choose-Your-Own-Device (CYOD), por otro lado, permite a las empresas proporcionar a sus empleados acceso a una selección pre-aprobada de dispositivos móviles entre los que elegir. Estos dispositivos son propiedad de la empresa o pagados por los empleados. La adopción de estos modelos de trabajo puede obstaculizar el crecimiento del mercado de dispositivos como servicio (DaaS).

Asimismo, los relojes inteligentes, los auriculares VR, las gafas AR y

los parches médicos son populares entre los usuarios finales, incluidas las empresas. Estas empresas quieren beneficiarse de la movilidad, la interoperabilidad y los datos de los dispositivos portátiles, por lo que varias compañías han comenzado a producir tecnología portátil para comercializar wearables (WaaS).

COYUNTURA ECONÓMICA GLOBAL... MÁS MADERA PARA EL PAGO POR USO

El pago por uso podría ahorrar a las empresas hasta un 65% frente a otras vías de contratación tradicio-

nales, como la suscripción por pago mensual o anual, lo que incrementará su elección. Las grandes empresas harán uso de hasta 96 plataformas SaaS de media en su día a día durante este año, pese a que su precio se incrementará.

La escalada de precios por la actual inflación hará que las empresas prefieran adquirir software empresarial en modalidad de pago por uso frente a la tradicional contratación de licencias de larga duración, según se desprende del informe [Tendencias en la contratación SaaS 2023](#) elaborado por Sastrify. El informe concluye que la actual situación

económica también afectará al gasto en cloud en España.

El informe apunta a una mayor preocupación de las empresas altamente digitalizadas por optimizar sus inversiones tecnológicas. Así, una de las primeras tendencias de cara a este año será el aumento de las contrataciones bajo modelos de suscripción de pago por uso. Según el informe, los inversores demandarán este tipo de suscripciones ya que exclusivamente hay que pagar por el uso o consumo del software que se realice, lo que les permite optimizar su gasto. Para ello, se basan en métricas como el número de emails enviados, el volumen de datos almacenados o el número de llamadas de API.

El informe de Sastrify identifica dos motivos como los causantes del incremento del precio de las herramientas SaaS que ya prevén muchos actores del mundo cloud. En primer lugar, la inflación generalizada que atraviesa la economía mundial y que no ha podido eludir el sector. El segundo motivo es el aumento del interés de los proveedores por potenciar la retención de clientes mediante contratos más largos, frente a la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio.



“ **LOS MODELOS DE XAAS, SUSCRIPCIÓN Y PAGO POR USO MEJORAN LA FLEXIBILIDAD, SE ADAPTAN MEJOR A LA VIDA ÚTIL DE LAS TECNOLOGÍAS Y SON MUY DEMANDADAS EN ÉPOCAS DE GRAN INCERTIDUMBRE COMO LA QUE NOS ENCONTRAMOS** ”

JORDI SAEZ

Finance business development manager
de **Ingram Micro** Financial Solutions

Ante este panorama, Sastrify señala una creciente preocupación de las compañías que hacen un gran uso de este tipo de herramientas por reducir sus gastos. Aunque el consumo de estas soluciones no menguará y las grandes empresas harán uso de hasta 96 plataformas SaaS de media en su día a día durante este año. De hecho, en un reciente estudio Gartner ya reflejaba que el mercado SaaS global alcanzará la cifra récord de 675.000 millones de euros este año.

En lo que respecta a los principales mercados cloud de adquisición de herramientas SaaS, el informe de Sastrify concluye que ha habido un aumento considerablemente en su número de usuarios a lo largo del último año. Así, Microsoft Azure Marketplace ha registrado 4 millones de usuarios mensuales, el marketplace de Amazon Web Services (AWS) ha alcanzado el millón y medio de suscripciones, y Google Cloud Marketplace ha triplicado su número de ventas.

No obstante, más allá de los proveedores de las grandes compañías tecnológicas, el documento prevé que en 2023 habrá un aumento del número de opciones disponibles a

la hora de adquirir soluciones SaaS. En comparación con años anteriores, este año cobrarán más importancia los vendedores directos y los proveedores de IT de confianza, así como terceros marketplaces y resellers tanto 'low-touch' como 'high-touch'.

Asimismo, otra tendencia que anticipa el informe es una mayor preferencia de las empresas por la contratación de licencias a través de gestores especializados en este tipo de procesos, dado que este tipo de firmas, que aglutinan varias empresas que hacen uso de plataformas SaaS, aprovechan su capacidad colectiva de negociación con los proveedores de las soluciones para obtener mejores precios. Esto supone ahorros de hasta el 25% para aquellas empresas que hacen un gran uso de este tipo de servicios.

EL SECTOR OPINA

Para saber cómo se están trasladando estas tendencias al día a día del negocio en España, hemos hablado con Jordi Saez, finance business development manager de Ingram Micro Financial Solutions, que nos explica que “los modelos de XaaS, suscripción y pago por uso

mejoran la flexibilidad, se adaptan mejor a la vida útil de las tecnologías y son muy demandadas en épocas de gran incertidumbre como la que nos encontramos. Sin embargo, el renting sigue siendo la opción preferida para la financiación de tecnología, por su predictibilidad y flexibilidad de plazos y servicios añadidos. Las empresas están en pleno proceso de digitalización, y la manera de rentabilizar de forma más rápida y efectiva esa inversión es a través de los modelos de financiación. De esa manera, incluso empresas de tamaño pequeño pueden permitirse disponer de los servicios TI de una compañía mucho más grande”.

Para el canal de distribución, estas opciones “completan la oferta y salida a mercado agilizando la toma de decisión. Ya no se trata de qué se compra, si no también cómo se compra y cuando se paga. Todas estas opciones ayudan a las empresas a cumplir sus estrategias no solo del área de TI, sino también sus necesidades presupuestarias.

Para todo el canal es una gran ventaja dado que acorta los ciclos de venta, adaptándose a los cambios de tecnología, pero flexibilizan-

do la forma de pago de los proyectos de TI”.

Para este responsable, “las necesidades de inversión en TI conviven con la subida de los tipos de interés y la incertidumbre económica global. Este tipo de herramientas son necesarias para valorar todos los escenarios de crecimiento y optimizar los recursos. Recurrir a las fuentes de financiación especializadas en activos de TI, libera recursos financieros para otras estrategias de crecimiento de las empresas”. ■

MÁS INFO



- » [Evolución del mercado de seguridad como servicio 2022-2033](#)
- » [The Subscription Economy Index \(SEI\)](#)
- » [Tendencias en la contratación SaaS 2023](#)



COMPARTIR EN REDES SOCIALES