
OPEX Y “AS A SERVICE”:

La plataforma para aumentar la flexibilidad,
capacidad y rentabilidad empresarial



¿Estás aprovechando al máximo tu solución de comunicaciones?

Consigue mucho más en la operatividad de tu empresa y aumenta tus ingresos vendiendo las telecomunicaciones como un servicio.

INDEX

¿Qué es OPEX?	3
Predominio del OPEX	4
Beneficios del OPEX	5
Resumen	10
OPEX con Wildix	11
El Valor	12

Wildix EE OÜ

Laeva tn. 2, | www.wildix.com
10111 Tallinn - Estonia | info@wildix.com
VAT ID: EE101984698 | + 372 (66) 01842

¿QUÉ ES OPEX?

Los mercados cambian inevitablemente a la vez que las nuevas tecnologías, y pocos cambios han sido más importantes para las empresas de tecnología que el aumento de las compras basadas en suscripciones. El modelo establecido para estas ventas solía ser el de una venta puntual en la que el acuerdo consistía en un único intercambio de dinero por un único producto que pasaba a ser propiedad permanente del comprador. Sin embargo, **este modelo está dejando cada vez más espacio a otro modelo en el que la propiedad depende de una cuota de suscripción periódica**, con el beneficio añadido de que el vendedor proporciona continuamente nuevos productos y asistencia continua como parte de la suscripción.

En resumen, esta dicotomía representa la diferencia entre dos formas de hacer negocios en la industria tecnológica moderna: **el modelo CAPEX y el modelo OPEX, respectivamente.**

En concreto:

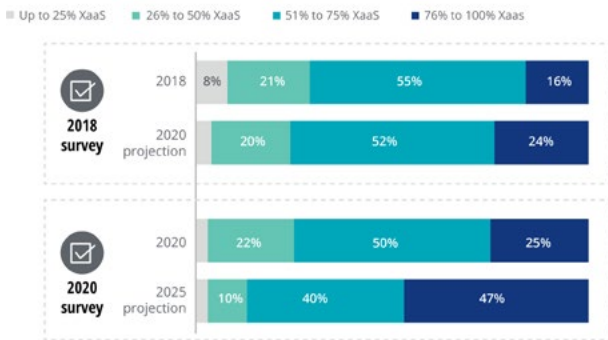
- **CAPEX** (abreviatura de gastos de capital o *capital expenditures* en inglés) hace referencia a **los gastos realizados de una sola vez** para adquirir la propiedad permanente sobre un artículo que se utiliza durante un largo periodo de tiempo. Algunos ejemplos incluyen la compra de un *router* Wi-Fi, un ordenador personal o una fotocopiadora.
- **OPEX** (abreviatura de gastos operativos u *operational expenditures* en inglés) hace referencia a los **gastos pagados durante un periodo de tiempo recurrente** para establecer el uso continuado de un recurso determinado. Tradicionalmente, los gastos de este tipo incluyen alquileres, consumo eléctrico, gastos salariales o suministros fungibles como papel o tinta.

Es fundamental comprender que **estas definiciones no abarcan por completo la realidad de los tiempos actuales.** Esto es resultado del cambio de actitud en relación con la propiedad de los elementos tecnológicos y la practicidad de mantener la posesión permanente de dispositivos y software; **en muchos casos, resulta más conveniente y más económico dejar de lado la propiedad a largo plazo mediante el CAPEX a favor de una propiedad limitada en el tiempo creada con el OPEX.** Esta opción se hace posible principalmente gracias a los proveedores que ofrecen sus tecnologías con un **modelo de servicios** (o en su expresión inglesa “As a Service”), en el que el uso de los bienes proporcionados depende del pago de una cuota de suscripción periódica.

PREDOMINIO DEL OPEX

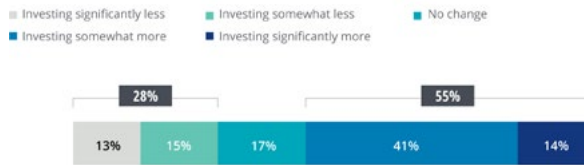
Según el grupo de investigación Deloitte Insights*, el 81 % de las personas que toman las principales decisiones empresariales reconocen un aumento en el uso del OPEX con motivo de la pandemia de Covid-19. En 2025, el 87 % de los líderes empresariales encuestados esperan que más de la mitad de la tecnología en sus empresas se compre con el modelo OPEX.

FIGURE 1
The shift to XaaS has progressed since 2018 and is expected to continue rapidly transforming the enterprise IT landscape in the postpandemic era
Proportion of organization's enterprise IT purchased and consumed as-a-service



Note: US IT and LoB professionals surveyed: 2020: N=600; 2018: N=1,170.
Source: Deloitte Everything-as-a-Service (XaaS) Study, 2021 edition.

FIGURE 2
The majority of XaaS adopters expect to boost their investment due to the pandemic
Effect of COVID-19 pandemic on organization's projected XaaS investment



Note: N=600 US IT and LoB professionals.
Source: Deloitte Everything-as-a-Service (XaaS) Study, 2021 edition.

Deloitte Insights | deloitte.com/insights

El modelo de venta As a Service ya es predominante en la parte relacionada con el entretenimiento dentro del sector de la tecnología, especialmente con el auge imparable de los servicios de *streaming*. Netflix, un ejemplo especialmente ilustrativo, permite a sus usuarios ver instantáneamente cualquiera de las películas o contenidos disponibles a cambio de una cuota mensual; Spotify opera con el mismo modelo de venta, pero en su lugar garantiza el acceso en *streaming* a música y podcasts. Para que el software sea más funcional, **los desarrolladores como Adobe, Microsoft y Sony ofrecen a sus usuarios un contrato de propiedad mensual de sus aplicaciones** en lugar de la compra completa de una única versión de dicho software.

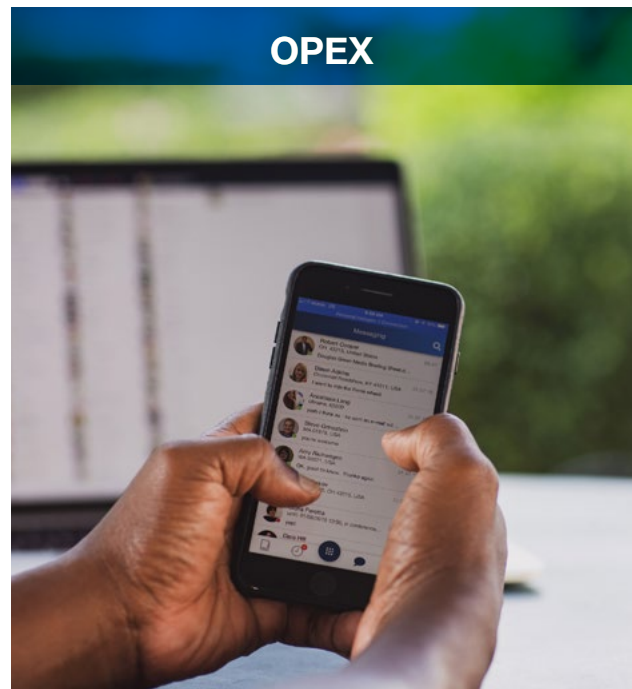
En la misma línea del modelo de Software as a Service (SaaS), muchos proveedores también ofrecen **el hardware As a Service con dispositivos como ordenadores personales, módems, impresoras y pantallas que se compran con una tasa de suscripción mensual** evitando realizar un gran desembolso de una sola vez. Cabe destacar que este modelo de propiedad *no* es similar al pago a plazos de programas, en el que se produce un pago fraccionado del importe total hasta una fecha final predeterminada; después el comprador adquiere la plena propiedad del artículo. Al contrario: **el modelo Hardware as a Service (HWaaS) opera como un acuerdo por un periodo de tiempo indefinido** y, cuando el contrato termina, finaliza con él cualquier derecho de propiedad del comprador sobre el objeto en cuestión. Este modelo también es diferente de la concepción clásica del

* <https://cutt.ly/vcW010t>

BENEFICIOS DEL OPEX

renting que prevé el uso y la posesión de un artículo durante un periodo de tiempo concreto a cambio de una cuota inferior a la de propiedad. El HWaaS, por el contrario, normalmente ofrece una garantía similar a la de la propiedad permanente (ausente en la mayoría de modelos de alquiler, en los que los daños sobre el artículo alquilado se compensan con sanciones) y normalmente no se prevé una fecha final del acuerdo.

En resumen, por tanto, **una compra CAPEX simplemente implica un intercambio único de dinero a cambio de la propiedad permanente de un artículo. Sin embargo, una compra OPEX implica pagos recurrentes que determinan la propiedad mensual o el uso de los artículos.** Además, mientras que el OPEX tradicionalmente ha estado vinculado a gastos recurrentes como suministros o salarios, el cambio en los modelos de venta ha permitido que se extienda ampliamente a la tecnología, tanto en el hardware como en el software.



Como cualquier decisión empresarial, la conveniencia de comprar hardware o software As a Service dependerá de razones inherentes a cada empresa, que normalmente se decidirán **en función de cuestiones financieras o relativas al ROI** (*Return on Investment* o retorno sobre la inversión). A primera vista, el CAPEX puede parecer por naturaleza menos arriesgado en comparación con el OPEX, considerando que el primero garantiza la propiedad permanente mientras que el segundo aporta la posesión dependiente de una cuota continua, que aparentemente superará el coste CAPEX en términos globales.

Wildix EE OÜ

Laeva tn. 2, | www.wildix.com
10111 Tallinn - Estonia | info@wildix.com
VAT ID: EE101984698 | + 372 (66) 01842

BENEFICIOS DEL OPEX

Sin embargo, **esta evaluación superficial no tiene en cuenta un factor clave del mercado de la tecnología: la vertiginosa velocidad de su avance.** En teoría, comprar un nuevo ordenador personal o un elemento de software comercial por su precio completo es un gasto útil para la empresa porque permite empezar a generar ROI sobre la compra. Sin embargo, **en la práctica, lo más habitual es que pronto salga una nueva versión del hardware o el software, lo que complica la situación.** En este caso, la posibilidad de conseguir el mayor ROI posible se ve comprometida por el hecho de que nuevas opciones y funciones adicionales quedan fuera del alcance de la empresa, a menos que realice una nueva inversión para adquirir la última tecnología disponible. Aun así, si la empresa realiza esta compra, probablemente se encuentre de nuevo con el mismo problema en menos de un año. **En otras palabras: realizar un único pago como inversión en tecnología es cada vez más arriesgado teniendo en cuenta la velocidad a la que se desarrollan las nuevas versiones,** ya que el valor de estas inversiones se deprecia a un ritmo cada vez mayor en estos tiempos de imparable desarrollo.

Frente a estas complicaciones, los modelos alternativos de Software as a Service y Hardware as a Service a menudo son muy rentables para las empresas. **Cuando se compran como un servicio, el hardware y el software no se adquieren de forma permanente, sino solo durante el tiempo en que el cliente los necesita.** Esta práctica aporta al comprador cuatro beneficios principales:

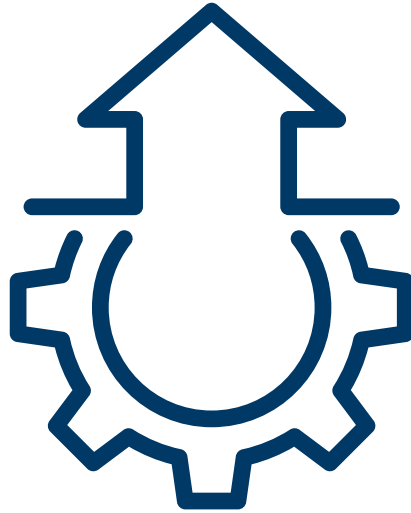
1. MENOS COSTES:



Dependiendo de los costes y de la cantidad de tiempo en que se usen los equipos, pagar por ellos una cuota al mes o por usuario puede acabar ahorrando mucho dinero en comparación con una compra definitiva. Este factor se debe principalmente al ya mencionado avance de la tecnología, pues el lanzamiento de nuevos equipos de hardware o versiones adicionales de software normalmente acorta la vida útil de los equipos anteriores. Por tanto, **si un negocio compra de forma mensual, seguramente acabará ahorrando en comparación con las compras vitalicias.**

Wildix EE OÜ

Laeva tn. 2, | www.wildix.com
10111 Tallinn - Estonia | info@wildix.com
VAT ID: EE101984698 | +372 (66) 01842

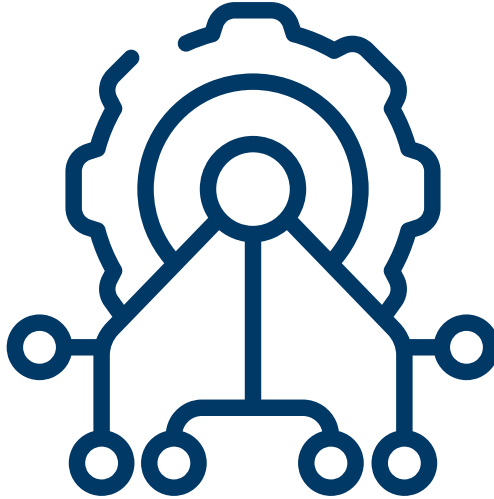


2. MAYOR COMODIDAD:

Aunque las empresas siempre han tenido que considerar las opciones para el final de la vida útil del software y hardware que habían comprado (por ejemplo, cómo deshacerse de lo que tienen cuando hay disponible una mejora en la que merece la pena invertir), **el actual ritmo de crecimiento de los avances tecnológicos exige que las empresas presten más atención a este aspecto de la tecnología que nunca antes.** Porque, siendo realistas, cualquier elemento de hardware o software únicamente será “la última versión” durante un año o menos, así que es razonable que las empresas se planteen cómo instalar la última versión y eliminar la anterior. **Comprando As a Service, es posible reemplazar la tecnología con mayor efectividad y comodidad, ya que normalmente un experto en tecnología se encargará de llevar a cabo todo el proceso como parte del plan de suscripción.** Por ejemplo, si un teléfono previamente instalado es sustituido por el fabricante con un nuevo modelo, un MSP que venda Hardware As a Service puede sencillamente retirar el modelo que se ha quedado obsoleto e instalar el nuevo teléfono sin coste adicional. Por tanto, **el modelo As a Service garantiza una mayor tranquilidad para las empresas y una instalación mucho más sencilla que las compras CAPEX.**

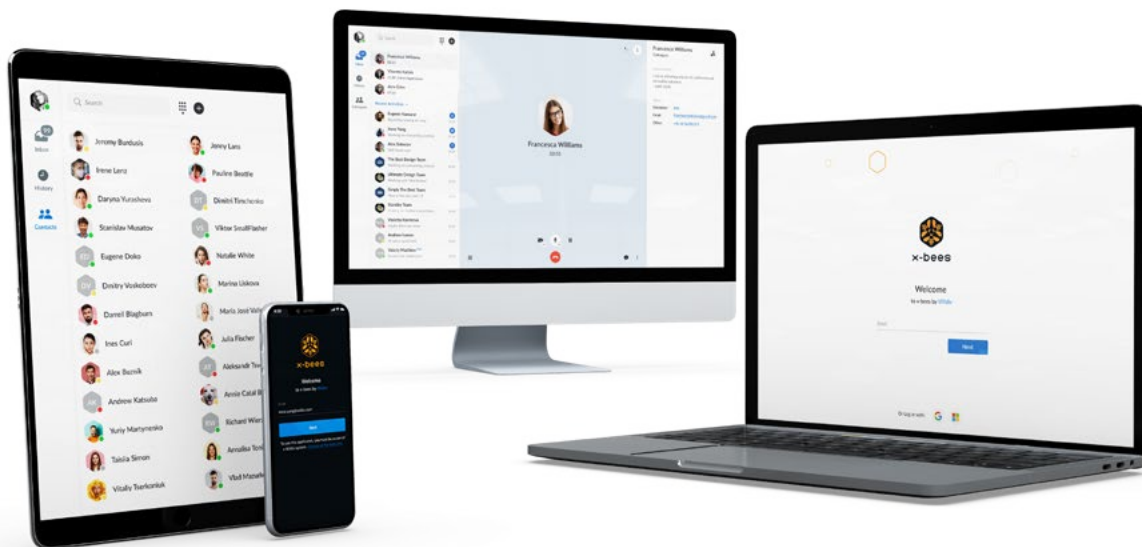
Wildix EE OÜ

Laeva tn. 2, | www.wildix.com
10111 Tallinn - Estonia | info@wildix.com
VAT ID: EE101984698 | + 372 (66) 01842



3. MEJOR TECNOLOGÍA:

Las compras As a Service también aportan valor al permitir a las empresas adaptarse mejor a los cambios en el mercado tecnológico. Con el modelo de compras CAPEX, las empresas son responsables por sí mismas de seleccionar y comprar nuevas tecnologías a medida que aparecen en el mercado. En este contexto, la decisión sobre si instalar nueva tecnología o no se ve afectada por los ya mencionados factores de coste y practicidad, pues tener que pagar de nuevo la totalidad del coste de un nuevo hardware o software, además de tener que seleccionar cada vez la tecnología, son cuestiones que se interponen en el camino para acceder a las últimas herramientas disponibles. Sin embargo, **con el modelo OPEX As a Service, el acceso a la última tecnología puede incluirse como un beneficio más de ser suscriptor de un plan de pago mensual.** En lugar de tener que decidir cada vez si invertir activamente o no en la compra de un nuevo hardware o software (igual que con el CAPEX), con el plan As a Service las empresas solo tienen que dejar atrás las viejas versiones de sus herramientas en favor de actualizaciones que aporta directamente su proveedor (como en el ejemplo explicado en el punto 2). De hecho, **muchos proveedores IT cambian el hardware y software automáticamente a medida que se lanzan las nuevas versiones,** añadiendo más valor y flexibilidad al modelo de pago.



4. MÁS FLEXIBILIDAD:

Las necesidades tecnológicas concretas de una empresa determinada no están grabadas en piedra; al contrario, están sujetas a cambios que dependen de un gran número de factores. Dos ejemplos recurrentes de esto son el aumento de la plantilla, que exige la compra de hardware o software adicional para trabajar en un puesto determinado, igual que los despidos crean excedentes de la tecnología utilizada en el puesto que desaparece. Además, si un trabajo existente incorpora una nueva función o si la naturaleza de un rol determinado cambia ligeramente, o incluso si el mercado tecnológico externo hace que un equipo en uso se vuelva obsoleto, también es muy útil para una empresa dotarse de nuevas herramientas. Todas estas situaciones resultan mucho más sencillas con el modelo As a Service, en el que el cambio de equipos no implica nuevas compras ni exige hacerse cargo de retirar los equipos: al contrario, se soluciona con un simple cambio en los detalles de una suscripción recurrente. **Con el sistema As a Service, es mucho más fácil actualizar, aumentar, reducir o cambiar por otras alternativas el hardware o el software de la empresa, agilizando la adaptación a las nuevas necesidades del mercado.** Teniendo en cuenta la importancia de la flexibilidad y la agilidad en nuestros días, el modelo As a Service tiene un enorme potencial para garantizar un elevado ROI en comparación con el tradicional modelo CAPEX.

Wildix EE OÜ

Laeva tn. 2, | www.wildix.com
10111 Tallinn - Estonia | info@wildix.com
VAT ID: EE101984698 | + 372 (66) 01842



El frenético ritmo al que avanza la tecnología de la comunicación, tanto en el software como en el hardware, junto a la creciente necesidad de conseguir más flexibilidad, **ha favorecido que las empresas apuesten por la compra de tecnología con planes de suscripción recurrentes en lugar de realizar compras únicas.** Este cambio –en pocas palabras: de CAPEX (gastos de capital) a OPEX (gastos operativos)–, en el mejor de los casos, puede proporcionar los **beneficios de una escalabilidad más accesible, acceso instantáneo a las mejoras y novedades de los productos, garantía de productos a largo plazo y una asistencia y reparación de los productos garantizada.**

Si los clientes finales están interesados en obtener estos beneficios para sus propias empresas, **es imperativo que recurran a un proveedor capaz que esté asociado a su vez con un distribuidor orientado al OPEX para obtener el máximo ROI posible de su plataforma UCC.** Se recomienda que las empresas tengan en cuenta estos factores y valoren los beneficios de la plataforma para sus propias necesidades empresariales.

Wildix EE OÜ

Laeva tn. 2, | www.wildix.com
10111 Tallinn - Estonia | info@wildix.com
VAT ID: EE101984698 | + 372 (66) 01842

OPEX CON WILDIX

Para maximizar el éxito con el modelo OPEX, **es fundamental tener en cuenta si el proveedor que desarrolla tu plataforma de UC&C está comprometido con aprovechar al máximo los beneficios del modelo.** Uno de estos proveedores es **Wildix**.

Wildix, desarrollador de la primera solución de UC&C en la nube impulsada con WebRTC y basada completamente en el navegador, anima a sus socios a vender todo su software y su hardware como un servicio porque el sistema está específicamente diseñado para la operatividad OPEX. Como el sistema funciona en la nube y desde el navegador, **Wildix encaja a la perfección con la venta de servicios**, permitiendo a los clientes finales recibir actualizaciones o licencias adicionales rápidamente y con comodidad, sin necesidad de descargar ninguna aplicación. En muchos casos, las actualizaciones se implementan directamente por los usuarios finales, como las **actualizaciones de software o mejoras para los productos Wildix que se aplican directamente actualizando el navegador.** Cuando los Partners tienen que implementar alguna novedad, el proceso también es muy rápido, ya que el software **Wildix está diseñado con los marcos JavaScript React y React Native**, que permiten implantar cambios en el código de forma casi instantánea.

Además, **Wildix es muy fácil de escalar para los usuarios finales.** Con independencia de si la PBX alojada usa un modelo instalado en la sede, híbrido o Cloud, las **nuevas licencias de Wildix requieren muy poco tiempo para configurarse y estar accesibles para los nuevos usuarios.** De hecho, el proceso puede realizarse completamente a distancia por parte del proveedor. Los teléfonos de escritorio de Wildix también pueden configurarse a distancia por el proveedor mediante una conexión por cable, aunque en muchos casos el hardware de Wildix se conecta con la PBX simplemente con una conexión Wi-Fi que el usuario final puede configurar fácilmente.

Esta escalabilidad y facilidad general del modelo OPEX, junto al hecho de que Wildix lanza habitualmente actualizaciones para su catálogo de software y nuevas incorporaciones a su línea de hardware, convierten a este proveedor en **una opción muy conveniente y efectiva para los usuarios interesados en incorporar los beneficios del OPEX a sus propios negocios.**

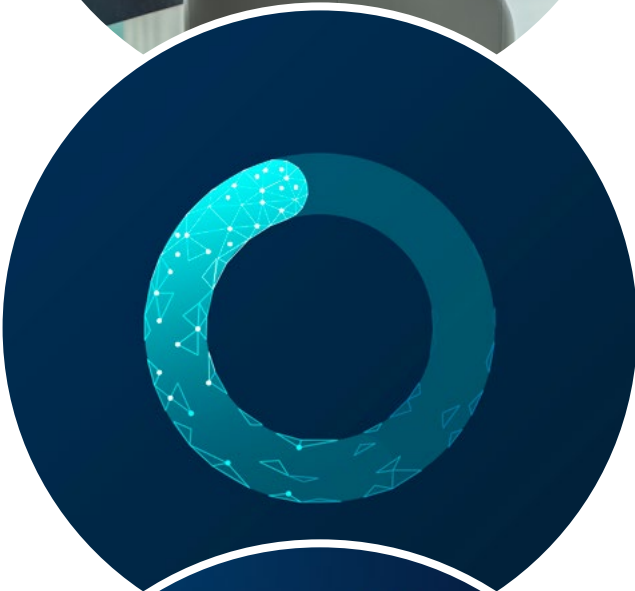
Wildix EE OÜ

Laeva tn. 2, | www.wildix.com
10111 Tallinn - Estonia | info@wildix.com
VAT ID: EE101984698 | +372 (66) 01842



1. Libertad – No hay límites

Un acuerdo claro, **sin obligación de invertir en dispositivos físicos con una usabilidad limitadas**. Con este modelo de suscripción, el cliente final puede cambiar sus dispositivos, el número de licencias o incluso el alcance de las licencias a medida que lo necesite.



2. Actualizaciones – Siempre la última tecnología

Wildix garantiza que recibirás los productos más actualizados del mercado. Todos los lanzamientos futuros están incluidos en el servicio al que se abonan los clientes finales.



Seguridad – Garantía incondicional

La política de garantía incluida en el contrato cubre todo lo que pueda dañar tu inversión. Ahora, **los clientes finales pueden dejar de preocuparse por si el hardware se rompe y preocuparse solo por usarlo**.

Wildix EE OÜ

Laeva tn. 2, | www.wildix.com
10111 Tallinn - Estonia | info@wildix.com
VAT ID: EE101984698 | + 372 (66) 01842



