



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
OPEX para MSP	10
Cambiar a las ventas OPEX	12
OPEX con Wildix	14
Resumen	15

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 Gartner, el software vendido As a Service en la nube ya es una industria multimillonaria a nivel mundial, y ha experimentado un enorme incremento en la rentabilidad de 2020 a 2021 como consecuencia de la pandemia global de Covid-19 y el consiguiente aumento en la demanda de los consumidores.

Worldwide Revenue Forecast

	2019	2020	2021	2022
Cloud Aplicación Servicios (SaaS)	\$102.064 billion USD	\$104.672 billion USD	\$120.99 billion USD	\$140.629 billion USD

Source: Gartner

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.

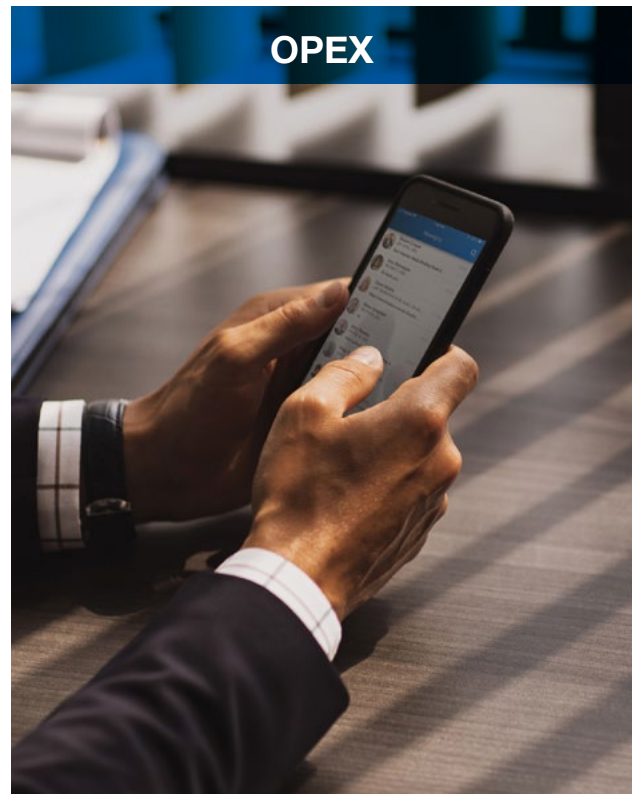
En la misma línea del modelo de Software as a Service (SaaS), muchos proveedores también ofrecen **el hardware As a Service con dispositivos como ordenadores personales, módems, impresoras y pantallas que se compran con una tasa de suscripción mensual** evitando realizar un gran desembolso de una sola 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 *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

* <https://cutt.ly/ixHJK5G>

BENEFICIOS DEL OPEX

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. ilado 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:

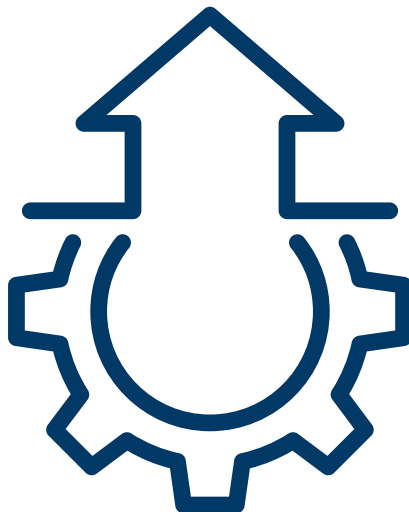
1. MENOS COSTES:

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

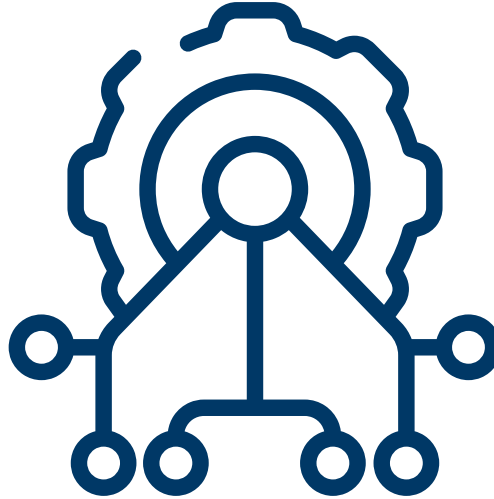


2. MAYOR COMODIDAD:

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

OPEX PARA MSP

Antes hemos enumerado los beneficios concretos del modelo OPEX para los clientes finales, destacando los motivos que han espoleado el aumento de popularidad de este modelo. **La demanda de los consumidores es suficiente por sí misma para garantizar que los profesionales de la tecnología apuesten por este modelo** para seguir al ritmo de las expectativas de mercado. Por suerte, el modelo presenta además otros beneficios adicionales para los proveedores de servicios administrados (*Managed Service Providers* o MSP, por sus siglas en inglés).



Como modelo de venta, **el OPEX ofrece a los MSP la oportunidad de aumentar sus beneficios y el valor general de su empresa con menos esfuerzo y menor incertidumbre en comparación con el CAPEX.** Los motivos para esto son inherentes a la naturaleza del OPEX: **vender paquetes de suscripciones crea un flujo recurrente de ingresos, aportando a la empresa una fuente de ingresos predecible** con el paso de los meses y los años (en contraste con la menor certeza de las fuentes de ingresos “de una sola vez” que aportan las ventas únicas del CAPEX). Además, **si la empresa de un cliente crece, los paquetes de suscripción comprados a un MSP pueden crecer con ella, aumentando consiguientemente la fuente de ingresos estable.**

Wildix EE OÜ

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

Hacer *upselling* y atraer a los clientes a las actualizaciones mediante el OPEX es también más fácil, así como la implantación de sistemas mejorados que pueden llevarse a cabo simplemente como parte del contrato de suscripción. Al mismo tiempo, **convencer a los clientes para instalar las mejoras o añadir unidades adicionales mediante el OPEX normalmente resulta más fácil**, pues no es necesario realizar un gran desembolso para adquirir la plena propiedad de esa tecnología.

Podría decirse que el mayor beneficio es la oportunidad de los MSP de mejorar sus relaciones con los clientes. Vender servicios anima a los clientes a participar en una relación activa con su MSP, frente a lo que ocurre con la venta de productos, en la que una relación continua no es tan segura. **Con el despliegue continuo de mejoras y actualizaciones de los productos, los clientes son más conscientes del trabajo que realiza el MSP sobre su sistema de comunicaciones y, en general, mantienen un contacto más estrecho con su proveedor.** Así, es más fácil que los clientes que compran un plan OPEX consideren los servicios de su MSP como una fuente esencial de valor y un gasto que merece la pena todos los meses.

Además, **el uso de un modelo de suscripción permite la introducción de programas de socios y otras ventajas, así como la distribución de recompensas a la fidelidad de los clientes.** Estas medidas pueden consistir en incentivos económicos como reducciones de precios y reembolsos o visibilidad o prioridad dentro de la red de clientes. Es igualmente importante considerar que **el sentido de pertenencia por sí mismo puede ser un incentivo para que los clientes compren y se mantengan dentro del modelo de suscripción**, igual que algunas empresas de servicios de *streaming*, proveedores de tecnología o incluso fabricantes de artículos deportivos han convertido la pertenencia activa a sus marcas como un beneficio en sí mismo.

Mejorar las relaciones con los clientes, además, asienta la confianza continua en el modelo OPEX y en muchos sentidos es crucial para la longevidad comercial como MSP. Esta relación mantenida, en combinación con las actualizaciones y mejoras continuas, garantiza que un MSP tenga los medios para aportar valor durante un periodo de tiempo amplio y, por tanto, le convierte en indispensable para las empresas de sus clientes. **De esta manera, los clientes pasados se convierten irremediabilmente en clientes que repiten, garantizando la continuidad del negocio en un grado mucho mayor.**

CAMBIAR A LAS VENTAS OPEX

A pesar de la gran cantidad de beneficios disponibles para los MSP con el sistema OPEX, la adhesión completa a este modelo puede no resultar sencilla. Habitados a los procedimientos CAPEX durante mucho tiempo, es mucho más fácil para los MSP quedarse anclados en un estado de inacción mientras el resto del mercado cambia. O, en un supuesto igual de negativo, empezar a tomar medidas que aparentemente provocan cambios pero en realidad no tienen ningún impacto positivo en las operaciones comerciales.

Un artículo de Gartner*, junto a la experiencia en el sector, puede proporcionarnos las claves y orientaciones para completar este cambio.



1. Planear una transición total

En primer lugar, para pivotar con efectividad hacia un modelo de negocios basado en el OPEX, **un MSP debe planear la adopción del modelo a nivel de toda la organización. No hay lugar para cambios parciales o pasos intermedios en este cambio;** un cambio parcial, en el que algunas ventas y clientes siguieran usando el CAPEX, crearía una gran confusión interna dentro de la empresa del MSP y obstaculizaría enormemente el necesario proceso de cambio. Además, dar a la clientela la opción de realizar compras CAPEX dejaría esa parte de la base de clientes abierta a otros competidores que usan también el sistema OPEX y, por tanto, tienen los medios adecuados para captar a esos clientes.

*Moving to a Software Subscription Model, 30 de Mayo de 2018 Autor: Christy Pettey, © 2021 Gartner, Inc. <https://cutt.ly/2xHHFox>



2. Empezar la transición despacio

Incluso ante la necesidad de una transición total, es sabio empezar ese cambio de forma lenta, de modo que los clientes y los trabajadores se acerquen al cambio con buena predisposición. **Gartner recomienda fijar como objetivo la conversión del 50 % de la base de clientes actual al modelo OPEX en un marco temporal fijado para empezar el proceso, así como integrar equipos transversales para el desarrollo interno y la reorganización de los paquetes de venta.** La flexibilidad en las opciones de licencias es fundamental, igual que implementar la readaptación de los equipos internos al mismo tiempo que ofreces transparencia total sobre los objetivos y la estrategia final.



3. Aumentar el valor de tus propuestas

Garantizar la conversión total de tu base de clientes requerirá algo más que anunciar el cambio al OPEX y sus beneficios. **Por tanto, es muy importante ofrecer y publicitar la mejora del valor para tu hardware, software y los servicios relacionados.** Existen varias formas para llevar esto a cabo, incluyendo el aumento de la flexibilidad en el uso y la instalación de los productos, la realización de análisis junto a los clientes para mejorar áreas problemáticas de los servicios y aportar más recursos que añadan valor a las soluciones de tu catálogo actual. **Encontrar integraciones adicionales y medios para mejorar la portabilidad general y la facilidad de uso de los sistemas también es una estrategia muy efectiva.**



4. Mantener y solidificar los principales aspectos en la obtención de ingresos

Considerando que el modelo OPEX está definido por un flujo de ingresos recurrente y periódico, **funciona mejor si hay sólidas relaciones con los clientes, vendedores hábiles y modelos de facturación adecuados.** La comunicación transparente con los clientes es fundamental y puede mejorarse ofreciendo descuentos a los clientes que ya tienen licencias o a los que han comprado anteriormente otros paquetes. En términos de facturación, es más beneficioso desarrollar y facilitar sistemas de pago electrónicos que facturen a los clientes automáticamente, garantizando la máxima comodidad para los proveedores y los compradores.

Además, **si recurre actualmente a otros socios comerciales o distribuidores, es igualmente importante mantener actualizada tu relación con ellos mientras adoptas este cambio.** La comunicación durante la transición debe ser clara y abierta, con garantías para esos socios de que la relación continuará y manteniendo la confianza en todo momento, especialmente con hojas de rutas concretas de todo el proceso.



5. Garantizar que tienes un proveedor compatible

Para implementar el cambio completo a OPEX, **los MSP también deben considerar si su proveedor actual es capaz de apoyarles durante el proceso y, de lo contrario, buscar un proveedor diferente que se centre en el modelo OPEX.** Como ya hemos dicho, el proceso hasta cambiar a OPEX por completo puede suponer un gran reto. A cualquier MSP le interesa aliarse con un proveedor que también esté comprometido con este cambio y, aún mejor, que desee proporcionar la asistencia necesaria durante todo el proceso. Idealmente, los proveedores aportan este apoyo siendo ellos mismos defensores del modelo OPEX, además de prestar servicios de formación para facilitar la transición.

OPEX CON WILDIX

Un proveedor especialmente comprometido con permitir que los MSP realicen sus ventas con el modelo OPEX 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. Al seleccionar licencias y equipos de hardware con Wildix, los socios pueden optar fácilmente por planes mensuales en cualquier producto ofrecido y usar este modelo para trasladar los beneficios del OPEX a los clientes. Adicionalmente, **Wildix aporta un gran número de incentivos a los Partners que consiguen una alta cuantía de MRR, incluyendo descuentos en compras, publicidad y premios en metálico.**

La solución Wildix es especialmente adecuada para el modelo OPEX gracias a su funcionamiento en la nube y desde el navegador. Esta combinación permite a los Partners implementar las actualizaciones para los clientes finales de forma rápida y cómoda, sin tener que realizar descargas adicionales de otras aplicaciones. En muchos casos, las mejoras pueden llevarse a cabo por los mismos usuarios finales, pues **las actualizaciones de software y las mejoras en los productos Wildix suelen aplicarse simplemente 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 y los MSP.** 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 MSP 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 MSP 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

RESUMEN

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.**

En el caso de los MSP, **el modelo OPEX proporciona beneficios notables, como por ejemplo la oportunidad de mejorar las relaciones con los clientes, aumentar la fidelidad y crear un flujo de ingresos estable.** Estos beneficios también se añaden a la necesidad de simplemente mantener el ritmo de la competencia, ya que muchos rivales ya están implementando metodologías As a Service para satisfacer a sus usuarios finales y, en consecuencia, ya tienen cierta ventaja en el mercado tecnológico más puntero.

Si un MSP quiere cambiarse al modelo OPEX, es fundamental:



1. Planear una transición total
2. Empezar la transición despacio
3. Aumentar el valor de sus propuestas
4. Mantener y solidificar los principales aspectos en la obtención de ingresos
5. Garantizar que tienes un proveedor compatible

En relación con el último punto, **vale la pena tener en cuenta a Wildix como el proveedor ideal para realizar esta transición al OPEX, pues está consolidado como un desarrollador que apuesta seriamente por las ventas de tecnología As a Service,** tanto durante el cambio del MSP a este modelo como después de haber completado con éxito la transición.

Wildix EE OÜ

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

