

El papel de los marketplaces hiperescalables en el ámbito de las compras de software.



Contenidos

03 RESUMEN EJECUTIVO

04 VENTAJAS EN LA ADQUISICIÓN

06 HÁBITOS DE COMPRA

07 RETOS DE GOBERNANZA

09 EL PAPEL DE LOS PARTNERS

10 CONCLUSIÓN

11 PRÓXIMOS PASOS



Resumen ejecutivo

Las empresas modernas exigen soluciones de software ágiles y seguras para mantener la productividad y la competitividad. En el contexto económico actual, cada inversión tecnológica se examina minuciosamente, obligando a los equipos de TI a demostrar un valor claro y una alineación con los objetivos estratégicos. Esto requiere una estrategia sofisticada de adquisición de software que minimice la complejidad y los costes innecesarios.

La aparición de los marketplaces hiperescalables ha transformado radicalmente el panorama tecnológico global, ofreciendo un enfoque innovador para la adquisición de software. Estas plataformas centralizadas permiten a las organizaciones descubrir, comprar y desplegar una amplia gama de software y servicios directamente en sus entornos cloud.

Al aprovechar estos marketplaces, las empresas pueden simplificar sus procesos de compra, consolidando el gasto en software y licencias en una única factura cloud. Este enfoque permite a las organizaciones que han realizado grandes inversiones en la nube pública maximizar sus compromisos de gasto, asegurando que las inversiones en software contribuyan activamente a su estrategia cloud global. En definitiva, adoptar los marketplaces de hiperescalado permite a las empresas optimizar el portfolio de software, mejorar la eficiencia operativa y obtener un mayor valor de su inversión tecnológica.

Sim Aulakh

Directora de Operaciones de Cloud y Licencias de Insight



Ventajas en la adquisición

En los últimos tres años se ha producido un rápido auge de los marketplaces hiperescalables. Canalsys prevé que las ventas mundiales de software y servicios de terceros a través de los mercados en la nube alcanzarán los 85 000 millones de dólares en 2028, frente a los 445 000 millones previstos para finales de 2025.

Edie Van Den Berge, director de alianzas en Insight EMEA, afirma:

«Los marketplaces hiperescalables están revolucionando la adquisición de software al ofrecer una experiencia drásticamente simplificada. Con solo unos clics, las organizaciones pueden poner en marcha software preconfigurado, lo que elimina las complejidades de navegar por los sitios web de los proveedores individuales y los canales de distribución tradicionales. Este proceso optimizado de descubrimiento e implementación ahorra una cantidad significativa de tiempo y esfuerzo, especialmente para aquellos que son nuevos en una tecnología o necesitan una solución rápida»

Más allá de la facilidad de uso, los marketplaces hiperescalables proporcionan una flexibilidad crucial a través de varios modelos de precios, incluyendo opciones de pago por uso. Esto permite a las empresas optimizar los costes pagando solo por lo que consumen, fomentando la agilidad para escalar recursos según sea necesario. Además, la disponibilidad de imágenes y plantillas preconfiguradas acelera significativamente los plazos de implementación.



Ventajas en la adquisición

Los mercados hiperescalables están revolucionando la adquisición de software al ofrecer una experiencia drásticamente simplificada. Con solo unos pocos clics, las organizaciones pueden poner en marcha software preconfigurado, lo que elimina las complejidades de navegar por los sitios web de los proveedores individuales y los canales de distribución tradicionales. Este proceso optimizado de descubrimiento e implementación ahorra mucho tiempo y esfuerzo, especialmente para aquellos que son nuevos en una tecnología o que requieren una rápida implementación de soluciones.

Según Sim Aulakh, responsable de operaciones cloud y licencias:

«El verdadero poder de los mercados hiperescalables reside en su capacidad para centralizar el control y proporcionar una visibilidad sin precedentes sobre el gasto en software. Esta ‘ventanilla única’ no solo simplifica la gobernanza y el seguimiento, sino que también permite tomar decisiones más inteligentes e informadas sobre las inversiones en software.»

Más allá de la facilidad de uso, los mercados hiperescalables proporcionan una flexibilidad crucial a través de varios modelos de precios, incluyendo opciones de pago por uso. Esto permite a las empresas optimizar los costes pagando solo por lo que consumen, fomentando la agilidad para escalar recursos según sea necesario. Además, la disponibilidad de imágenes y plantillas preconfiguradas acelera significativamente los plazos de implementación.



Hábitos de compra

El auge de los marketplaces hiperescalables se está produciendo en un contexto de cambio en los hábitos de compra. Los ciclos de adquisición son cada vez más cortos, las organizaciones prefieren modelos de suscripción y el número de personas implicadas en las decisiones de compra está aumentando.

«Una tendencia creciente en el mercado de software es el paso de compras únicas y perpetuas a suscripciones y pagos mensuales o periódicos basados en servicios.» Comenta Sim Aulak. Además del cambio en los modelos de consumo, también ha habido una evolución en los perfiles de comprador dentro de las organizaciones. Los responsables más familiarizados con la tecnología, acostumbrados a comprar online, han influido en los ciclos de compra: «A medida que los millennials han alcanzado puestos directivos, han cambiado la forma en que se realizan las compras de software.» Explica Van Den Berge. «Los millennials están más familiarizados y se sienten más cómodos haciendo compras importantes online. Han hecho sus deberes y no quieren ni sienten la necesidad de hablar con un vendedor. Esta proporción seguirá creciendo.

Además, el número de personas implicadas en las decisiones de compra de tecnología también está aumentando:

«Históricamente, había una persona o departamento responsable de compras. Ahora, cualquiera puede comprar software. El papel de las compras también está cambiando y, quienes participan, deben entender cómo funciona el consumo cloud y cuál es el gasto comprometido.»



Retos de **gobernanza**

Si bien los marketplaces de hyperscalado ofrecen ventajas para compradores y vendedores, también existen algunos riesgos. La facilidad con la que se puede adquirir software puede introducir complejidad ya que las partes interesadas pueden tomar decisiones de compra de forma independiente unas de otras, generando problemas de gobernanza, duplicidad de compras y falta de control. Debido a esto, las organizaciones deben contar con controles y gestión de riesgos para supervisar lo que se compra y evitar la TI en la sombra.

Sim Aulakh advierte: “El descontrol en la adquisición de software es un riesgo. Se puede acabar comprando diferentes soluciones para la misma función varias veces si no hay unidad entre los departamentos. Recuperar el control centralizado es clave para obtener descuentos por volumen y tener una visión global. Si no se tiene cuidado, la adquisición puede fragmentarse y llevar a un gasto no optimizado.”



Van Den Berge añade:

«La gestión de riesgos asociada a la gestión de activos de software es aún más importante a medida que aumentan los canales de compra. Las organizaciones deben asegurarse de tener una estrategia y proceso de adquisición centralizados y coherentes que cubran todos estos nuevos canales para gestionar el cumplimiento y la optimización de costes.»

Es fundamental contar con una estrategia sólida de adquisición de software para sacar el máximo partido a los mercados hiperescalables y minimizar los riesgos. Una estrategia bien planificada ayuda a negociar mejores precios y condiciones, agiliza el proceso de compra y gestiona riesgos como la dependencia de un proveedor, vulnerabilidades de seguridad y cumplimiento normativo. Además, fomenta la colaboración entre equipos y garantiza la alineación con los objetivos de la organización.



El papel de los partners

Los partners y distribuidores pueden considerar el auge de los marketplaces hiperescalables como una amenaza para sus modelos de negocio. Sin embargo, la compra y venta de software puede implicar negociaciones complejas, a menudo con múltiples partes interesadas. Por ello, la participación de partners fiables y expertos es clave para el éxito de las estrategias de los mercados en la nube.

Los partners pueden actuar como intermediarios entre los marketplaces y los compradores, asegurando que los clientes obtienen el mejor valor y las soluciones adecuadas para sus necesidades.

Sim Aulakh señala: «Los clientes pueden recurrir a partners como Insight para negociar descuentos sobre los precios minoristas en compras estratégicas de gran volumen. Insight puede ayudar a equilibrar el gasto en los tres principales marketplaces para optimizar licencias, compromisos cloud y descuentos como parte de los acuerdos de negocio»

Van Den Berge explica:

«Cuando compras a través del marketplace, obtienes el precio de catálogo. Si deseas un descuento por volumen o si deseas negociar condiciones diferentes a las condiciones estándar, deberías acudir a un partner como Insight. Tenemos relaciones muy sólidas con muchos de los proveedores que también están en el marketplace y estamos acostumbrados a negociar a gran escala. También podemos ayudar a los clientes con su estrategia global de adquisición para gestionar el cumplimiento y el riesgo.»



Conclusión

A medida que los mercados hiperescalables crecen y evolucionan, es probable que sigan teniendo un impacto significativo en la forma en que se compra y se vende el software.

Ayudan a agilizar el proceso de adquisición mediante la creación de una «ventanilla única» para los servicios basados en la nube, lo que hace que el proceso sea más fácil, rápido y flexible.

Sin embargo, esta facilidad también puede generar retos de gobernanza y complejidad. Por eso es esencial contar con una estrategia de adquisición que permita controlar qué se compra y para qué. Se necesitan partners fiables y bien informados para asegurar que los clientes aprovechan al máximo su inversión en la nube. Mediante la consultoría experta, el acceso a las mejores condiciones y precios, y la creación de ofertas privadas únicas, las organizaciones pueden asegurarse de contar con las soluciones de software adecuadas para sus necesidades empresariales en constante evolución.



Próximos pasos

Maximiza tu inversión y simplifica la adquisición de software con Insight. Solicita tu informe gratuito de consulta sobre el Insight Cloud Marketplace y benefíciate de nuestra experiencia como Microsoft Solution Partner en categorías como IA, seguridad, modern workplace, infraestructura e innovación en aplicaciones digitales. Más de 25 años y estar en el top 1% de partners de Microsoft añaden una capa adicional de experiencia cloud.

Solicita aquí tu informe

