

La investigación de Gemalto revela que las empresas de tecnología de hardware ven un aumento del 11 % en las ganancias luego del cambio a modelos de ingresos basados en software

- Casi todos (94 %) los fabricantes de dispositivos han invertido en desarrollo de software en los últimos cinco años
- Nueve de cada diez (88 %) creen que la Internet de las Cosas (Internet of Things, IoT) está impulsando el crecimiento dentro de la industria manufacturera
- El 84 % ha cambiado —o ya ha cambiado— su modelo de negocio para colocar el software en el centro de la prestación de servicios y la generación de ingresos
- Del 37 % que hizo la transición, el aumento promedio en los ingresos ha sido del 11 %

Ámsterdam, a 14 de diciembre de 2018 – A través de una encuesta a 300 encargados de la toma de decisiones de negocios en empresas de fabricación de dispositivos en cinco grandes mercados globales, Gemalto, líder mundial en seguridad digital, revela que la industria de fabricación de dispositivos está adoptando el software por encima del hardware como su principal modelo de negocio.

El cambio destaca la importancia del software para los fabricantes de dispositivos, específicamente para mejorar el rendimiento comercial y aumentar los ingresos. Y, a medida que los usuarios finales comienzan a exigir más opciones y control de sus dispositivos y datos, industrias enteras se ven obligadas a cambiar sus estrategias y modelos de negocio para atender las necesidades de sus clientes.

Según el informe de Gemalto "[How Software is Powering the Hardware Renaissance](#)" (Cómo el software está impulsando el renacimiento del hardware), la mayoría (84 %) de las organizaciones del sector están cambiando la forma en que operan. De hecho, casi cuatro de cada diez (37 %) ya han realizado un cambio completo hacia un modelo de negocio centrado en software, que coloca al software en el centro de la forma en que una empresa genera valor e ingresos. La investigación también reveló que el 94 % de los encuestados ha aumentado su inversión en desarrollo de software en los últimos cinco años. Alemania lidera este cambio. Todas (100 %) las organizaciones alemanas encuestadas han aumentado sus servicios basados en software durante este período; Francia ocupa el segundo lugar (98 %) y los Estados Unidos (93 %), el tercero.

Beneficios sustanciales

Las empresas de tecnología de hardware ya están obteniendo beneficios sustanciales: de aquellos que han cambiado sus modelos, el aumento promedio de los ingresos ha sido del 11 %. Esperan un mayor crecimiento en los próximos cinco años y se proyecta un aumento de ingresos generados por software del 15 % al 18 %.

Además del aumento de los ingresos, las empresas que han adoptado la venta basada en software han recibido otros beneficios. Más de ocho de cada diez han impulsado la diversidad en hardware con características de software (86 %), implementaron actualizaciones de características remotas (84 %) y una mejor experiencia del cliente (84 %). Las empresas también informan tener una estrategia más flexible que les

permite adaptarse a los cambios del mercado (79 %), controlar mejor la protección contra copias (76 %) y ser más competitivas en el mercado (73 %).

Estos cambios también están teniendo un impacto positivo para los empleados. La mayoría de las empresas ha vuelto a capacitar a sus empleados (64 %) y contratado a nuevos empleados (58 %), y tres de cada cinco (61 %) también han revelado que han reorganizado a los empleados en diferentes roles, o tienen la intención de hacerlo.

Oportunidades en la IoT

A medida que las empresas comienzan a ver el potencial de la IoT, los modelos de negocio basados en software están generando beneficios comerciales. Alrededor de nueve de cada diez personas encuestadas (88 %) creen que la IoT está impulsando el crecimiento en la industria y que la IoT en sí misma es una oportunidad para cambiar el modelo de negocio de su compañía (85 %). Permitir actualizaciones automáticas (61 %), soporte remoto (57 %), recopilación de datos analíticos de uso (54 %) y recopilación de perspectivas de clientes sobre mayor calidad (53 %) son los principales beneficios que las empresas observan al contar con la IoT.

Desafíos de los modelos de venta basados en software

Si bien puede traer beneficios sustanciales y nuevas oportunidades, cambiar de un modelo de venta basado en hardware a uno basado en software no está exento de desafíos. Cuando se trata de aspectos prácticos, casi todas las organizaciones (96 %) que han cambiado, o lo están haciendo, han experimentado algunas dificultades para lograr que la transición funcione.

Al analizar los desafíos enfrentados en más detalle, uno de cada dos (56 %) encuestados informaron que necesitaban contratar personal con diferentes habilidades. Alrededor de uno de cada tres dijo que las soluciones evolucionaron orgánicamente sin una estrategia central (36 %), y que la gestión de nuevas ventas y metodologías operativas con procesos antiguos obsoletos (34 %) causaron desafíos en la transición.

“Los resultados de esta encuesta validan lo que vemos a diario con nuestros clientes mientras los ayudamos a hacer esta transición”, comentó Shlomo Weiss, vicepresidente sénior de Monetización de Software en Gemalto. “Las empresas que adopten modelos de ingresos basados en software obtendrán tres beneficios principales: relaciones a largo plazo con sus clientes, flujos de ingresos predecibles y una clara ventaja competitiva. Desde obtener información sobre el uso del producto hasta estructuras de pago por uso y una nueva penetración en el mercado, todas las compañías encuestadas identificaron una necesidad real de transformar la forma en que hacen negocios”.

Acerca de la encuesta

Vanson Bourne, especialista independiente en investigación del mercado de la tecnología, encuestó en representación de Gemalto, el líder mundial en seguridad digital, a 300 responsables de la toma de decisiones de TI en Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania y Japón. Los encuestados pertenecían a organizaciones que fabrican hardware que admite software.

Recursos adicionales

Visite el sitio web [How Software is Powering the Hardware Renaissance](#) para obtener datos regionales o descargar el informe y la infografía.

Obtenga más información sobre las [soluciones de monetización del software Sentinel](#) de Gemalto.

Acerca de Gemalto

Gemalto (Euronext NL0000400653 GTO) es el líder mundial en [seguridad digital](#), con ingresos anuales de €3,1 mil millones en 2016 y clientes en más de 180 países. Generamos confianza en un mundo cada vez más conectado.

Desde software seguro hasta biometría y cifrado, nuestras tecnologías y nuestros servicios permiten a las empresas y a los gobiernos autenticar identidades y proteger datos para que permanezcan seguros, y habilitan servicios en dispositivos personales, objetos conectados, la nube y entre ellos.

Las soluciones de Gemalto están en el centro de la vida moderna, desde la seguridad en los pagos y las empresas hasta la Internet de las Cosas. Autenticamos personas, transacciones y objetos, ciframos datos y generamos valor para software, lo que permite que nuestros clientes brinden servicios digitales seguros a miles de millones de personas y cosas.

Nuestros más de 15 000 empleados operan desde 112 oficinas, 43 centros de datos y personalización y 30 centros de investigación y desarrollo de software ubicados en 48 países.

Para obtener más información, visite www.gemalto.com/latam o síganos en Twitter: [@gemaltolatam](https://twitter.com/gemaltolatam) y en LinkedIn: www.linkedin.com/company/gemalto.

Contactos con los medios de Gemalto:

Tauri Cox
Norteamérica
+1 512 257 3916
tauri.cox@gemalto.com

Sophie Dombres
Europa, Medio Oriente y África
+33 4 42 55 36 57 38
sophie.dombres@gemalto.com

Jaslin Huang
Asia Pacífico
+65 6317 3005
jaslin.huang@gemalto.com

Enriqueta Sedano
Latinoamérica
+52 5521221422
enriqueta.sedano@gemalto.com

La terminología de este comunicado de prensa es una traducción y, bajo ninguna circunstancia, debe ser considerada oficial. La versión original del comunicado de prensa en inglés es la única versión autorizada que debe prevalecer en caso de discrepancias con la traducción.