



# DaaS: oportunidad para el canal



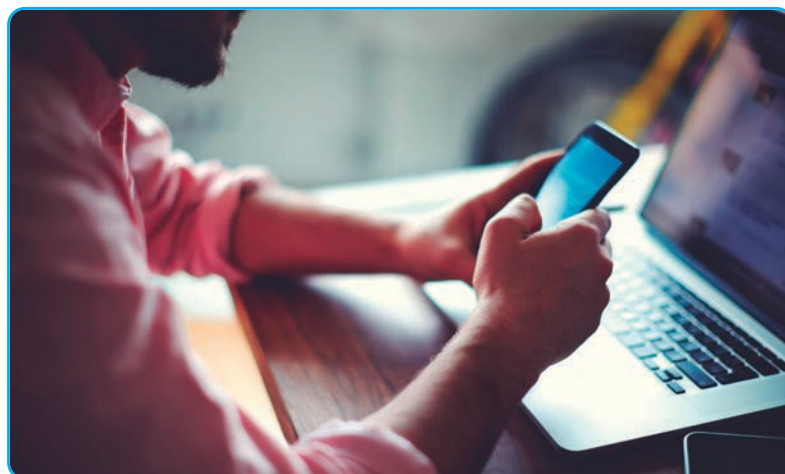
## El dispositivo como servicio:

### ventajas para las empresas y negocio para el canal

El *Device as a Service* (DaaS) o dispositivo como servicio es una fórmula que permite a las empresas el acceso a la última tecnología con un contrato del alquiler que, además, está unido a servicios de valor añadido que presta el canal. Las ventajas que aporta al usuario final y los beneficios que proporciona al canal que fideliza a su cliente aseguran el futuro de esta modalidad que seguirá creciendo en los próximos años.

Rosa Martín

**E**l acceso a la tecnología está cambiando al tiempo que cambian las necesidades de las empresas, el puesto de trabajo y la concienciación medioambiental. Este proceso se encuentra dentro de la tendencia hacia una "economía como servicio". IDC estima que en 2025 el 40 % o más del gasto en TI será como servicio y unido a esto se encuentra el auge de la modalidad del dispositivo como servicio. Esta fórmula del pago por uso vinculado al PC, portátiles, *smartphones* y otras herramientas tecnológicas está creciendo por las ventajas que aporta a las empresas que pueden disponer de la última tecnología sin tener que hacer un desembolso elevado y, a la vez, el canal puede disfrutar de otros beneficios vinculados a la prestación de los servicios.



o activos comerciales en los próximos cinco años. Y, además, en los primeros cuatro meses de este año ha crecido un 16,4 % el arrendamiento en activos móviles e inmuebles por parte de las empresas españolas, según se recoge en el informe. Estos datos revelan que las empresas están venciendo las reticencias al alquiler y el dispositivo como servicio es una opción atractiva para ellas, lo que abre una nueva oportunidad de

negocio al canal.

Los distribuidores pueden garantizarse ingresos recurrentes al prestar los servicios asociados a esta modalidad y mantenerlos a lo largo de la vida útil del producto, lo que les ayuda a consolidar la relación con su cliente y a fidelizarlo para continuar la relación con la renovación de los contratos.

Para los fabricantes de tecnología es una herramienta para ampliar su cartera de clientes porque esta modalidad de *renting* facilita la extensión de la tecnología a todo el tejido empresarial español que se compone principalmente de pymes con recursos más limitados. Es una fórmula que seguirá creciendo de manera continua en los próximos años como avallan algunos estudios de mercado. La consultora Fact.MR estima que de 2022 a 2032 el mercado global del alquiler de equipos informáticos —principalmente ordenadores de sobremesa, portátiles y tabletas— crecerá de media cada año un 2,1 %.

esta combinación. Las empresas al elegir esta modalidad pagan solo por los equipos que necesitan, lo que mejora su planificación del gasto y al mismo tiempo evitan endeudarse recurriendo a créditos u otras formas de financiación para la compra de equipos.

Las ventajas no acaban aquí, ya que este alquiler lleva aparejado otros servicios en una única cuota. Y, al mismo tiempo, es un elemento que ayuda a cumplir con los objetivos medioambientales y la estrategia de sostenibilidad porque al finalizar su vida útil los equipos se retiran para darles una segunda vida como reacondicionados o su reciclaje.

#### Oportunidad de negocio

Las empresas españolas han visto las ventajas del alquiler. Según datos recogidos en el informe "Oportunidad de cambio" de Acquis, proveedor europeo de seguros para el sector del *leasing* y *renting* de equipos, el 84 % de las pymes españolas está planeando invertir en nuevos equipos

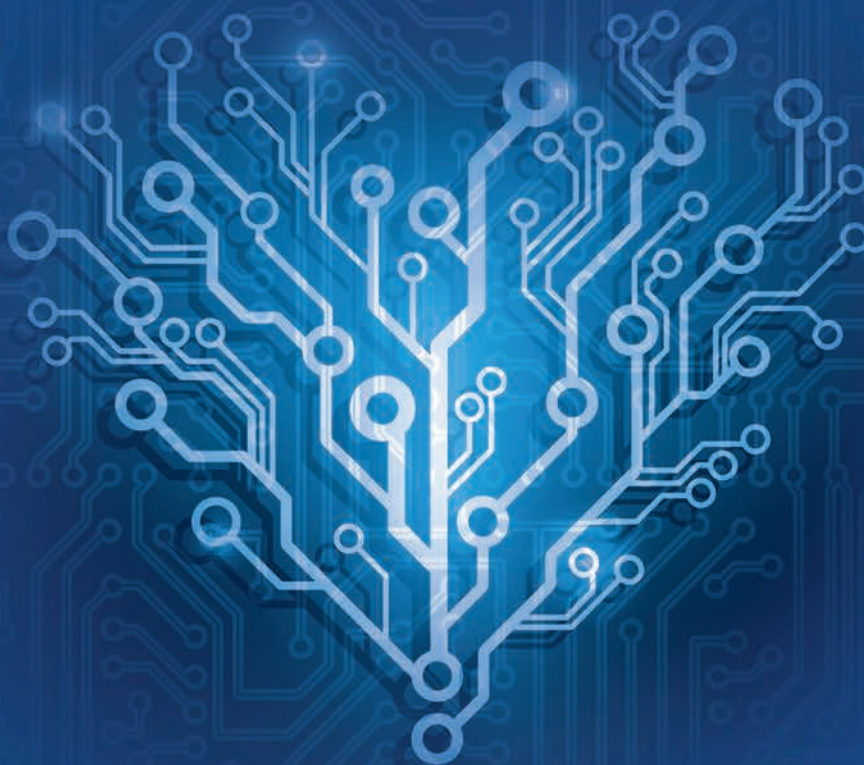
#### Digitalización

Las empresas siguen inmersas en su transformación digital para mejorar su competitividad. Necesitan incorporar nuevas soluciones tecnológicas para adaptarse a las nuevas necesidades del puesto de trabajo, que ha cambiado por el teletrabajo y la implantación de los modelos híbridos y, al mismo tiempo, dar una respuesta a la demanda de los trabajadores que requieren un equipamiento adecuado para esta situación. Combinar flexibilidad y rentabilidad es imprescindible y la fórmula del DaaS facilita



# TECHMOCRACY

Creemos en la Democracia Tecnológica. Estamos al lado de las empresas para ayudarlas a lograr su transformación digital de una manera más rápida, eficiente, barata, flexible y sostenible.



## RENTING DE SOLUCIONES TECNOLÓGICAS

El alquiler de larga duración del parque informático con más servicios y ventajas.



Sin  
inmovilizado  
de capital



Flexibilidad  
del parque  
tecnológico



Tecnología  
siempre  
actualizada



Reciclaje  
según  
la Ley



Descubre más en [www.esprinet.com/es/espirent/](http://www.esprinet.com/es/espirent/)  
o consulta con tu distribuidor de confianza


La propuesta de HP está basada en la integración de equipos, servicios y soluciones

“Ponemos a disposición de nuestro canal todos los elementos necesarios para que pueda **construir su propuesta DaaS**”



**Enric Vilagran,**  
workforce solutions & managed print channel sales manager en HP Iberia

DaaS es un modelo de negocio que ha llegado para quedarse. La consolidación del trabajo híbrido y las ventajas de “abandonar” la adquisición de equipamiento para apostar por un modelo basado en los servicios están impulsando un mercado cuyas previsiones de crecimiento rozan el 30 % de aquí a 2030. La estrategia de HP pasa por ofrecer una propuesta integral que satisfaga tanto los requisitos de unos empleados cada vez más distribuidos como las exigencias de los departamentos de TI, sin olvidar al canal de distribución, pieza clave en el desarrollo de este segmento.

 Bárbara Madariaga

**U**n 29 % de aquí a 2030. Éste es el porcentaje de crecimiento que va a experimentar el mercado global de DaaS (dispositivos como servicio) según datos de la consultora Grand View Research. Esto significa que este segmento pasará de generar 126.790 mi-

llones de dólares el año pasado a 757.170 millones de dólares dentro de seis años. ¿El principal motivo? La implantación del trabajo híbrido. Así lo asegura Enric Vilagran, *workforce solutions & managed print channel sales manager* en HP Iberia, que confirma que esta tendencia “también la estamos observando en España”.

### Ascenso del trabajo híbrido

El impulso tecnológico provocado por la pandemia supuso la llegada de un nuevo escenario en cuanto a los modelos de consumo y al modo en que se utiliza la tecnología se refiere. Cuatro años más tarde, las nuevas modalidades laborales se consolidan, siendo el trabajo híbrido la preferida por los empleados, que ven cómo pueden combinar de una mejor forma su vida laboral y personal.

Aunque son muchas las ventajas, este modelo supone “un entorno mucho más exigente” para los departamentos de TI, “que tienen que dar respuesta a las necesidades de los empleados mientras garantizan la seguridad”.

“Con DaaS el canal logra una interacción más profunda con los clientes que se alarga en el tiempo”

Los usuarios “ya no trabajan únicamente en la oficina, sino que lo hacen también desde su casa, desde un hotel, desde un restaurante o desde el aeropuerto”, recuerda Enric Vilagran. Las empresas “necesitan disponer de una solución que, tanto desde el punto de vista de experiencia de usuario como desde el de seguridad, sea la adecuada. La mejor forma de poder abordar estos requerimientos es contar con una solución integral. Esto es lo que ofrece DaaS”.



## Beneficios de DaaS

Los beneficios de un modelo DaaS para cualquier tipo de empresa son claros: costes predecibles, evita fuertes desembolsos iniciales, simplificación del mantenimiento, agilidad en la implantación o una mayor flexibilidad y escalabilidad, entre otros. Aunque las empresas valoran todas estas ventajas, la más relevante es la simplificación. "Ofrecer una solución sencilla

En muchas ocasiones un modelo DaaS puede confundirse con el *renting* tecnológico. Aunque pueden parecer similares, "el primero es una solución integral. Al englobar tanto los equipos como el software o los servicios, los usuarios cuentan con lo que realmente necesitan con un desembolso mínimo para la empresa". El *renting* tecnológico, en cambio, "es una solución financiera".

cumpla con las expectativas de sus clientes.

Recientemente la firma ha diseñado "una nueva propuesta" para que su canal pueda sacar el máximo partido a un mercado en clara expansión. "Permitimos a nuestros *partners* complementar nuestra propuesta DaaS con servicios de valor añadido superior".

En resumen, DaaS es un modelo "completamente diferente" a la venta tradicional. "La principal ventaja es que el canal logra una interacción más profunda con los clientes, desarrollando una relación de confianza entre ambas partes que se alarga en el tiempo".

## Apuesta por la sostenibilidad

DaaS, además, está teniendo un impacto significativo en la sostenibilidad especialmente en áreas como la reducción de residuos electrónicos (prolonga la vida útil de los dispositivos), la eficiencia energética (reduce el consumo de energía de los equipos locales), la movilidad y la flexibilidad (fomenta el trabajo en remoto y elimina la necesidad de realizar viajes innecesarios), o el aprovechamiento de recursos compartidos (impulsa un uso más responsable de la energía y el hardware).

"La sostenibilidad es uno de los elementos clave de la estrategia de HP", reconoce Enric Vilagran. "Ofrecemos un catálogo muy amplio de servicios con los que avanzamos hacia una economía de cero emisiones netas de dióxido de carbono".

En este sentido, destacan HP Carbon Neutral, "un conjunto de servicios que permiten contrarrestar la huella de carbono de sistemas informáticos comerciales HP seleccionados", y la ampliación de la vida útil de los dispositivos con rendimiento mejorado, "con lo que las empresas podrán optimizar sus inversiones en tecnología y reducir su impacto sobre el carbono contando con equipos con un rendimiento restaurado y una funcionalidad mejorada".

bre el carbono contando con equipos con un rendimiento restaurado y una funcionalidad mejorada".



al departamento de TI que permita una completa gestión del entorno laboral" es clave para que pueda "centrarse en las prioridades del negocio sabiendo que los empleados tienen lo que realmente necesitan para hacer su trabajo".

Con una propuesta "basada en la integración de equipos, servicios y soluciones", HP "optimiza el rendimiento de los trabajadores", gracias a que mejora "la experiencia de usuario". ¿De qué forma? "Ofreciendo equipos preconfigurados, listos para su uso desde el minuto uno y monitorizados". En caso de que se produzca cualquier problema HP garantiza la respuesta antes de que impacte en la productividad del empleado.

En los entornos híbridos la seguridad es fundamental. "Con HP Wolf elevamos el nivel de confianza y damos respuesta a las amenazas. Además, al monitorizar los equipos aseguramos su configuración y garantizamos que tengan los estándares adecuados para minimizar los riesgos", afirma Enric Vilagran.

## Oportunidad para el canal

DaaS es un modelo de negocio recurrente que puede ayudar al canal de distribución a crecer y a mejorar su rentabilidad. No en vano, "abre una vía de negocio que permite fidelizar al

## "Permitimos a nuestro canal complementar nuestra propuesta DaaS con servicios de valor añadido"

cliente", con lo que eso significa en un contexto marcado por la competitividad.

"Para HP el canal de distribución es fundamental y por ello tiene que formar parte del desarrollo de este negocio", recuerda Enric Vilagran. Es por este motivo por el que "ponemos a disposición de nuestra red de distribuidores todos los elementos necesarios para que pueda construir una propuesta DaaS" que

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR

<https://newsbook.es/actualidad/ponemos-a-disposicion-de-nuestro-canal-todos-los-elementos-necesarios-para-que-pueda-construir-su-propuesta-daaS-20240604109942.htm>

Una plataforma web articula toda la operativa dando el control al distribuidor

## Los servicios marcan la diferencia en la oferta DaaS del Grupo Esprinet

EsprIRENT es la oferta propia del Grupo Esprinet para suministrar tecnología en la modalidad "como servicio". Esta propuesta, facilitada desde Esprifinance —la organización financiera del grupo—, es una vía para que los distribuidores impulsen la comercialización de servicios y respondan a la demanda actual de las empresas que ven en la fórmula del "device as a service", un medio para tener la últimas soluciones, pagando solo por lo que necesitan. Javier de la Cruz, *account manager* de Esprifinance del Grupo Esprinet, señala que lo que diferencia a EsprIRENT de otras modalidades "as a service" del mercado es su abanico de servicios y la confianza que otorga el grupo.

Rosa Martín

La modalidad de acceso a la tecnología "as a service" está calando en el mercado en los últimos años por las ventajas que aporta a las empresas que bajo la fórmula del pago por uso cuentan con las últimas soluciones y servicios adicionales. Esto ha hecho que el canal tenga que responder a esta demanda con una oferta competitiva del "dispositivo como servicio" o "device as a service" (DaaS) en su denominación inglesa. El Grupo Esprinet, como confirma de la Cruz, considera que esta modalidad aporta a las empresas la opción de "tener la última tecnología para sacar el máximo rendimiento a su negocio". Al mismo tiempo, al distribuidor le permite proporcionar una "capilaridad de servicios importante a su cliente y dar ese valor añadido al hardware".

### EsprIRENT

Teniendo en cuenta el incremento de la demanda de esta modalidad y los beneficios que proporciona tanto a las empresas usuarias como al canal, el Grupo Esprinet ha diseñado una propuesta propia para ofrecer la tecnología en alquiler que se denomina EsprIRENT. A través de esta propuesta sus distribuidores no incrementan su endeudamiento ni consumen línea de riesgo en los mayoristas que integran el grupo. "Es un alquiler que ofrecemos con fondos propios", resalta de la Cruz. Esta financiación otorga a sus *partners* "una confianza



Javier de la Cruz,  
*account manager* de Esprifinance del Grupo Esprinet

"El distribuidor puede dar valor añadido al hardware"

porque Esprinet está detrás y podemos adaptarnos a las necesidades de sus clientes". Los servicios caracterizan a esta modalidad de acceso a la tecnología. Dentro de EsprIRENT se encuentran el servicio de protección, de sustitución o de reciclaje, entre otros. Esto aporta valor añadido al contrato que, además, se di-

**Sostenibilidad**

Uno de los beneficios del DaaS es su contribución a la sostenibilidad y el respeto al medio ambiente. De la Cruz reconoce que este elemento se ha convertido en un argumento de venta porque las

empresas ya están obligadas a borrar los datos de los equipos y destruir de manera ecológica el producto, aspectos que están incluidos en el DaaS y cuyo gasto no está contemplado en una

compra tradicional. "En nuestro *device as a service* todos esos gastos ya están incluidos en esa cuota que paga el cliente, que usa la tecnología y sabe que va a tener una destrucción sostenible a la

hora de devolverla". Esta modalidad también permite ofrecer una segunda vida a los dispositivos que pasan a ser reacondicionados, lo que contribuye a la reducción de la huella de carbono.



seña siguiendo los requisitos que pide el cliente.

En la actualidad, los productos que el grupo engloba en la categoría "pantallas" destinados al puesto de trabajo, que son tabletas, móviles y portátiles, son los que están acaparando la demanda y supone el foco principal de esta propuesta, pero también puede proporcionar otro tipo de soluciones como, por ejemplo, las de almacenamiento o seguridad de red que pueden estar en el CPD y que exigen un servicio premium.

**Valor**

EsprIRENT es una oferta que aporta valor al distribuidor, lo que constituye un aspecto diferencial. Javier de la Cruz subraya que, frente a otras propuestas de *renting*, la garantía de que este medio de acceso a la tecnología lo proporciona Esprinet y no un tercero marca la diferencia, pero también su amplia capacidad de servicios. "Ahora mismo no hay en el mercado

**"Queremos estar al lado de nuestros distribuidores para que puedan ofrecer, de una manera fácil, el alquiler a sus clientes"**

ningún producto DaaS que llegue a esos niveles de servicio".

El Grupo Esprinet también está volcado en la atención a sus *partners* para que la oferta que trasladen al cliente final sea realmente un pago por uso con todo incluido.


El grupo lanzó hace poco más de un año esta propuesta y todavía se encuentra en una fase de información y difusión entre sus *partners*. "Estamos en una fase previa de formación a los clientes", explica de la Cruz. Este trabajo está dando sus frutos y se están cerrando operaciones. "Estimamos que, dentro


de nuestro departamento de soluciones financieras, este año podemos llegar a un 25 % aproximadamente de operaciones en nuestro formato DaaS", recalca.


**Futuro**

La propuesta del grupo por su propio DaaS es un proyecto impulsado por su CEO, Alessandro Cattani, lo que da idea del papel que juega en su estrategia actual que está enfocada hacia el negocio que aporta más valor. Por tanto, la consolidación de EsprIRENT es una de las apuestas de futuro del grupo. "Vamos a seguir con esta oferta. Parece que va a haber un cambio importante de esa compra tradicional a ese pago por

uso de la tecnología y queremos estar al lado de nuestros distribuidores para que puedan, de una manera fácil, ofrecer ese alquiler a sus clientes".

Para seguir dando a conocer su *renting* tiene previsto participar en eventos tecnológicos y llevar a cabo otras acciones promocionales. De la Cruz también recuerda que ya está activa la plataforma web de EsprIRENT que otorga el control al distribuidor de todos los contratos de alquiler que gestiona y que permite solicitar nuevas operaciones y gestionar documentación. "Esta plataforma da un servicio importante e irá cogiendo peso en los siguientes meses", concluye el *account manager* de Esprifinance del Grupo Esprinet. 

de todos los contratos de alquiler que gestiona y que permite solicitar nuevas operaciones y gestionar documentación. "Esta plataforma da un servicio importante e irá cogiendo peso en los siguientes meses", concluye el *account manager* de Esprifinance del Grupo Esprinet. 

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR 

<https://newsbook.es/actualidad/videos/los-servicios-marcan-la-diferencia-en-la-oferta-daas-del-grupo-esprinet-20240604109917.htm>





Samsung está centrado en formar a sus *partners* para que conozcan sus ventajas

"El beneficio más importante que tiene el distribuidor con el DaaS es que tiene a su cliente fidelizado"



Anna Coll,  
B2B channel sales manager de Samsung España

Samsung está apostando por el dispositivo como servicio por las ventajas que aporta tanto a las empresas como al canal. Esta modalidad le permite acercar su tecnología a más empresas, favoreciendo su transformación digital y, al mismo tiempo, aportar al canal una nueva vía de ingresos a largo plazo, que le permite suministrar más servicios.

Rosa Martín

merosas, comenzando por la planificación del gasto, lo que evita su endeudamiento e inversiones elevadas para comprar los equipos. "Están pagando por los dispositivos que están usando", recalca la directiva. Al mismo tiempo, las empresas disfrutan de otros servicios adicionales que les facilita el propio contrato y que benefician a los departamentos de TI que no se tienen que ocupar de la compra de los dispositivos, ni de la gestión de las garantías, ni de las incidencias, ni de la recogida de los dispositivos antiguos.

El DaaS, como señala Coll, también elimina dispositivos obsoletos en las empresas y contribuye a la economía circular.

### DaaS en el canal

Estas ventajas han ido popularizando esta fórmula en el mercado y el canal no ha sido ajeno a

La fórmula de acceso a la tecnología en modo *renting*, denominada dispositivo como servicio o *device as a service* por su denominación en inglés, lleva varios años en auge y está ayudando a las empresas a acceder a la última tecnología con un coste controlado, lo que está favoreciendo su transformación digital. Para Anna Coll, B2B channel sales manager de Samsung España, esta modalidad "ha desempeñado un pa-

pel fundamental para la digitalización de las empresas. Es una herramienta para hacer llegar la tecnología y la productividad a las empresas de una manera cómoda y asequible".

Las ventajas que aporta a las empresas esta modalidad de acceso a la tecnología son nu-

"Es una herramienta para hacer llegar la tecnología y la productividad a las empresas de una manera cómoda y asequible"



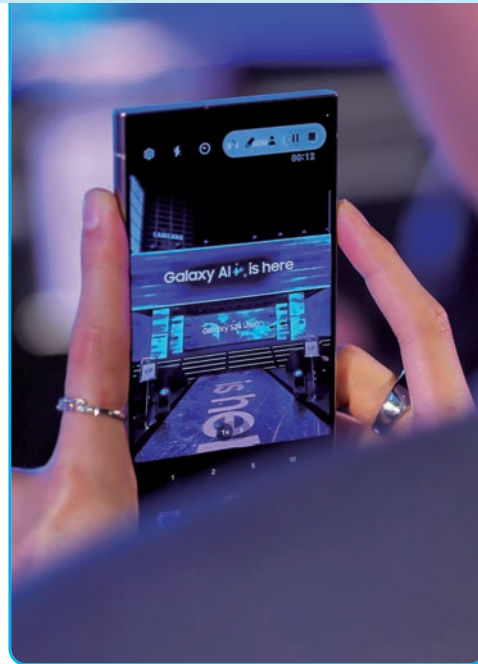
## Productos

La flexibilidad caracteriza a la propuesta de dispositivo como servicio de Samsung. Se hace a la medida del cliente y comprende toda su oferta de productos desde *smartphones* hasta tabletas y portátiles. Además, incluye su oferta de servicios que encabeza su plataforma de seguridad y gestión Samsung Knox.

Coll señala que el *smartphone*, como su producto estrella, figura entre los productos más demandados, pero su propuesta que no excluye los *bundles* de soluciones para pymes destaca por ajustarse a cada necesidad. "Casi mayoritariamente los DaaS que estamos firmando están hechos a medida".

este auge, siendo los mayoristas los primeros que incorporaron esta modalidad a sus *portfolios*. "Para los fabricantes es muy bueno que los mayoristas lo puedan ofrecer porque tienen una cartera de clientes enorme", comenta la directiva. Esta capacidad para llegar a nuevos clientes donde no puede llegar el fabricante les convierte en un difusor de este *renting* para que llegue a todos los actores del canal y a las empresas.

Coll señala que en su red de distribución se encuentran desde distribuidores "que casi el 80 % de sus ingresos vienen dados por la modalidad de *device as a service*" hasta otros muchos en los que esto es "casi nulo". Esto implica que en España todavía "queda muchísimo trabajo por hacer. Hay muchos distribuidores pequeños que aún no se sienten cómodos ofreciendo esta modalidad y, por lo tanto, no les llega a muchas empresas, a muchas pymes", subraya.



## "El DaaS es un *renting* con los servicios que el *partner* presta"

### Beneficios

Para que el DaaS llegue a todas las figuras del canal hay que conocer todos los beneficios que les aporta. Coll señala que "el beneficio más importante que tiene el distribuidor es que tiene a su cliente totalmente fidelizado". La duración de los contratos que pueden ser de 18, 24 o 36 meses son un tiempo de contacto directo con el cliente y un periodo en el que le presta servicios. "No nos olvidemos que el DaaS es un *renting* con los servicios que el *partner* presta", recalca.

En este periodo el distribuidor puede fidelizar al cliente y trabajar para que se renueve el contrato, lo que le permite también hacer unas previsiones de facturación a largo plazo. Estas ventajas ayudan tanto a vencer el senti-

miento de compra que todavía persiste en nuestro país como a convencer al distribuidor para que incluya esta modalidad en su oferta. Y, como señala Coll, Samsung brinda a los distribuidores más pequeños que no trabajan con esta fórmula su contrato para que se sientan respaldados.

### Alianza

El pasado otoño, Samsung firmó un acuerdo con la empresa especializada en *renting* Tendit para poner a disposición de sus *partners* su solución DaaS. Este acuerdo le permite acercar su tecnología a un mayor número de empre-

sas y profesionales y brindar a su red de socios una herramienta integral y flexible que se completa con servicios de valor añadido como un soporte específico y una plataforma de gestión. Coll señala que el acuerdo está funcionando muy bien. Ha llevado a cabo sesiones de formación para sus *partners* y la acogida entre sus distribuidores ha sido muy positiva. "Es un *device as a service* muy flexible y a los *partners* les permite poder añadir todos sus servicios", sostiene. Esta flexibilidad es el pilar de esta propuesta que está siendo adoptada incluso por *partners* que tienen *renting* propio con menos beneficios.


Samsung descarta firmar nuevos acuerdos con otras empresas de *renting* porque considera que esta alianza con Tendit es la que mejor servicio ofrece a su red de socios, aunque como señala la responsable del canal B2B de Samsung España, si sus *partners* usan otras herramientas de *renting* para extender su tecnología no les parece mal ya que su misión es hacer que la digitalización llegue a las empresas.


### Futuro

Samsung confía en el papel que desempeñará esta modalidad de acceso a la tecnología de cara al futuro. Según datos de IDC, en 2025 un tercio de los dispositivos comercializados se adquirirán bajo la fórmula DaaS, lo que refleja el peso que va a tomar en los próximos años. Por tanto, el proveedor tiene entre sus planes

seguir impulsando esta opción para que llegue a más empresas y a más distribuidores.

Anna Coll recalca que su intención es "seguir facilitando el acceso a la tecnología y a la inteligencia artificial a las empresas. Y, sobre todo,

llegar a más distribuidores con esta solución". Para lograrlo, está apostando por la formación como la mejor vía de dar a conocer sus ventajas al canal. Esta labor formativa será prioritaria en los próximos meses. "Nuestros esfuerzos van enfocados a formar y a enseñar nuestra plataforma a todos estos distribuidores", concluye. 

Acceda al vídeo desde el siguiente código QR 

<https://newsbook.es/actualidad/videos/el-beneficio-mas-importante-que-tiene-el-distribuidor-con-el-daas-es-que-tiene-a-su-cliente-fidelizado-20240604109914.htm>



# El modelo DaaS ha impulsado el valor de la innovación sobre el coste de los dispositivos

Ofrecer dispositivos tecnológicos a una empresa, no como un producto, sino como un servicio, será clave para el modelo productivo de clientes y *partners*, ya que facilitará una mayor flexibilidad y agilidad para adoptar soluciones móviles.



El DaaS (*Device as a Service*) es un modelo que ha llegado para quedarse, una alternativa a la compra tradicional de dispositivos, que permite a las empresas contratar el servicio y pagar una tarifa mensual o anual por el uso de los dispositivos. IDC estima que en 2025 uno de cada tres dispositivos B2B será vendido como solución DaaS. Pero en Samsung vemos que esto puede acelerarse, ya que tenemos *partners* en los que el 80 % de la facturación, gracias a este modelo de negocio, ya que no solo engloba los dispositivos, sino todos los servicios que rodean a la infraestructura TI, como plataformas de gestión, ciberseguridad, etc. Este modelo permite a las empresas tener acceso a los últimos dispositivos sin tener que realizar una importante inversión inicial por su compra. Además, también se dispone de acceso a software y servicios sin tener que realizar una administración interna de la infraestructura TI, contando con una actualización constante del parque de dispositivos. Debido al auge de este modelo de negocio, en Samsung nos hemos adaptado y tenemos una serie de planes y programas de incentivos más beneficiosos para empresas y *partners*. Les ofrecemos nuevas modalidades de financiación a través de DaaS, así como servicios adicionales.



El 30 % de la facturación del negocio de movilidad en España ya procede del negocio B2B, una cifra muy en sintonía con la de otros mercados europeos. Un ejemplo de este modelo es Tendit, que ha integrado nuestra oferta de dispositivos en su modelo de alquiler integral y con renovación. De esta forma, las empresas puedan acceder a todo el ecosistema Galaxy (móviles, plegables, *tablets* y Galaxy Book) con la opción de un alquiler flexible, con un seguro incluido y con un servicio de atención al cliente *prémium*, entre otros beneficios.

## Inteligencia artificial

En 2024, hemos sido el primer fabricante en integrar la IA en *smartphones*, de la mano de nuestra familia Samsung Galaxy S24, una novedad muy importante y una

enorme oportunidad para el sector empresarial, ya que dispone de herramientas impulsadas por inteligencia artificial. Samsung está llevando Galaxy AI cada vez a más dispositivos, permitiendo que más y más empresas tengan acceso a un entorno conectado y con el valor añadido de las soluciones de IA e implementen mejoras en su proceso productivo. Galaxy AI incorpora herramientas enfocadas a la mejora de la productividad, con las que abren nuevas posibilidades en el día a día de las empresas. Note Assist es una herramienta capaz de organizar y simplificar notas, de manera que las reuniones sean más eficientes, y Transcript Assist transcribe, resume o traduce grabaciones, ya sean reuniones, llamadas, encuentros, etc. A través de este modelo, obtendrán acceso a un *portfolio* actualizado y asegurado con estas herramientas y servicios, permitiendo que Samsung se convierta en una herramienta indispensable para el desarrollo del negocio. Mediante el ecosistema *Smarthings* y la solución de inteligencia artificial de Samsung, Galaxy AI, buscamos ser un *partner* que permita a las empresas optimizar recursos y procesos, permitiendo descubrir nuevas oportunidades de mercado.

**Anna Coll**  
B2B channel sales manager  
de Samsung España