
¿Ha olvidado FinOps el SaaS?

Tomar decisiones 100% precisas requiere Insight



Howard Daws

Líder en tecnología, optimización y gobernanza, Insight



Howard es responsable de la evolución de las soluciones de Insight para ayudar a los clientes a optimizar y regular sus inversiones actuales y futuras en tecnología y asociaciones de la cadena de suministro.

En los últimos 20 años, Howard ha diseñado e impartido una serie de programas para propietarios de propiedad intelectual, organizaciones de clientes finales y proveedores de soluciones, en numerosos sectores y zonas geográficas. Ha ayudado a mejorar las posiciones comerciales, a conseguir operaciones eficientes y a mantener relaciones con terceros con especial atención al licenciamiento de software.



¿Se ha encontrado con una fuga de SaaS? Puedo garantizarle que lo ha hecho, incluso si no lo ha identificado como tal. Es posible que no lo haya notado por el revuelo de la nube, que parece acaparar la mayor parte de la atención al ser apasionante y seguir creciendo a buen ritmo. FinOps, la abreviatura no de Operaciones Financieras, sino de DevOps para finanzas, existe para responsabilizar el gasto en la nube. Ello, por una buena razón, ya que es muy fácil dar vueltas al consumo de servicios en la nube, pudiendo generar enormes cantidades de costes e ineficiencia.

FinOps se refiere directamente a la financiación en la nube en lugar de a las responsabilidades contables más genéricas a las que se refieren las «Operaciones financieras». Sus otros nombres incluyen «Gestión financiera en la nube» u «Optimización de costes en la nube».

Según la Fundación FinOps,

«FinOps es una disciplina de gestión financiera en la nube en evolución y una práctica cultural que permite a las organizaciones obtener el máximo valor empresarial al ayudar a los equipos de ingeniería, finanzas, tecnología y negocios a colaborar en las decisiones de gasto basadas en datos».

Así pues, todo gira en torno a la nube. El problema con todo este enfoque es que el gasto en SaaS y la pérdida de costes pueden olvidarse. Por ello, si tenemos en cuenta que se espera que el mercado mundial de SaaS alcance los 186.600 millones de dólares en 2022, incluso un pequeño porcentaje de fuga supone una cantidad significativa.

Con modelos que no son SaaS, ya sean implementados localmente o en la nube, para los modelos perpetuos y muchos de suscripción, el nivel de gasto está establecido y a menudo tiene una base de confianza para el consumo. Una empresa, puede así comprar 1000 licencias y renovar tantas como necesite para el año próximo y el siguiente a éste. Puede haber compras incrementales de licencias a precios definidos o de mercado, «compensaciones» en el momento de la renovación o convenios de cumplimiento poco favorables. Del mismo modo, si la demanda disminuye, la empresa podrá negociar de algún modo para ajustar los contratos y los costes.



SaaS es diferente. Es un poco como una factura de teléfono móvil de los años 90, en el que el proveedor facturaba a los clientes una tarifa cerrada, incluyendo un número determinado de llamadas y mensajes de texto. El exceso, se cobra según el uso o bien se restringe el nivel de uso. Como usuario, es posible que acceda a un listado de actividad de un mes, pero validarlo lleva mucho tiempo y cuestionarlo no lleva, en realidad, a ninguna parte.

El proveedor de SaaS factura a la empresa de una manera similar, sabiendo lo que se ha consumido porque ha pasado por la aplicación. La factura llega en función del número de unidades disponibles o utilizadas. Por desgracia, no siempre es fácil validar o evitar los costes adicionales. Por lo tanto, las facturas se pagan en base a la confianza y viéndose afectada la relación calidad-

precio. En algunos casos, a diferencia de lo que ocurre con los servicios en la nube, la tarifa mínima comprometida aumenta, pero no puede reducirse fácilmente. Alternativamente, con un acuerdo de precios limitado, es posible que aparezca un mensaje de «ha alcanzado su límite», lo que no es bueno para la satisfacción del consumidor.

Existen riesgos reales de que los costes de SaaS sean incontrolables y al mismo tiempo, de que se produzcan despilfarros. Aquí es cuando los niveles de uso son mucho más bajos que los niveles facturados. Los especialistas del sector suelen afirmar que este desfase se sitúa alrededor del 30% de media. Tres preguntas nos vienen entonces a la mente: ¿por qué sucede esto, por qué permitimos que suceda y qué podemos hacer al respecto?

1. ¿Por qué sucede esto?

Una nueva aplicación puede parecer como un juguete nuevo y brillante: al principio, todo es muy emocionante. Tal vez muestre muchos datos u ofrezca una forma de trabajar diferente, por lo que se utiliza mucho en las primeras semanas. Igualmente, puede involucrar a grupos específicos o a toda la organización.

Luego, a medida que se va acostumbrando, tal vez la utilice una vez a la semana o una vez al mes. La reticencia natural al cambio puede dificultar la adopción de nuevos métodos por parte de una organización, o tal vez el juguete ya no parezca tan apetecible como el siguiente. De esta manera, se convierte en algo a lo que tiene acceso, pero que realmente no usa. Si lo utiliza durante cinco minutos al mes, está consumiendo una licencia, pero no obteniendo de ella valor empresarial. Además, con el paso del tiempo las personas y los roles cambian. La licencia puede seguir asignada, aunque no se utilice. El mismo concepto existe para el software de los centros de datos y es uno de los principales impulsores del despilfarro en la nube en el que se centra FinOps.

2. ¿Por qué permitimos que suceda?

Por lo general, se trata de una falta de capacidad para centrarse en SaaS y en las limitaciones de la información de gestión (MI). A menudo no hay visibilidad de cuántos usuarios inactivos hay ni de la intensidad con la que se trabajan las licencias asignadas. Es fácil recuperar activos físicos o licencias que están vinculados a un dispositivo cuando una persona abandona una empresa, pero con SaaS no hay rastreo directo.

El reto de MI aumenta con el uso de múltiples aplicaciones SaaS, lo cual es común. En 2021, las organizaciones que utilizaron una media de 110 aplicaciones SaaS y¹ otras estadísticas indican que el empleado medio utiliza al menos ocho aplicaciones SaaS.² Cada una tiene sus propios registros e informes que podrían utilizarse para identificar redundancia. En comparación con la instalación tradicional o las métricas basadas en el número de empleados, en las que una única fuente de datos puede cubrir la mayoría de las bases, se trata de una tarea abrumadora y una importante carga de gobierno para cualquier empresa.

Lo mismo se aplica a las aplicaciones SaaS con métricas no basadas en el usuario. Puede haber estimaciones iniciales o líneas base para las licencias requeridas, pero hay muchos menos datos sobre el uso. Las aplicaciones SaaS solo pueden proporcionar alertas cuando es necesario aumentar la capacidad y adquirir más derechos.

Aquí es donde corre el riesgo de fugas de SaaS. El dinero se está agotando porque no hay suficiente gobernanza para tapar los orificios.

3. ¿Qué podemos hacer al respecto?

Es seguro decir que no existe una fórmula mágica para resolver la fuga de SaaS. Es inherente al sistema. No porque los proveedores de SaaS sean deshonestos, sino porque la incorporación de SaaS al sistema fue en cierto modo imprevista y no ha resultado fácil de integrar plenamente. La innovación está en el centro del desarrollo tecnológico. En cambio, la información sobre la eficiencia de las licencias, no. Construir una MI que pueda reducir significativamente el consumo y los ingresos futuros no va a alcanzar la máxima velocidad de desarrollo.

Algunas herramientas de gestión de activos de software (SAM) ayudarán hasta cierto punto, a menudo proporcionando recuentos de derechos a los que no se ha accedido en los últimos 30 o 90 días. Estos, a menudo están vinculados a la identificación de la causa inicial del aumento de gasto en SaaS y en la nube, lo que se conoce como TI en la sombra de las compras distribuidas. Otros pueden centrarse en actividades de seguimiento, lo que hace necesario un análisis detallado de los datos y un manejo cuidadoso de la información personal. Estas herramientas pueden ayudar a la gobernanza de TI y pueden proporcionar ganancias rápidas en relación con las licencias abandonadas. Para identificar realmente la magnitud de las fugas de SaaS y lograr un mayor ahorro, hay que profundizar más. Esto no es posible ni deseable para todas las aplicaciones de SaaS, pero si se examinan los cinco o diez proveedores principales de SaaS y se recupera el 30% del gasto futuro, se obtendrá un rendimiento considerable.

¹ <https://www.statista.com/statistics/1233538/average-number-saas-apps-yearly/> ² <https://elitecontentmarketer.com/saas-stats/>



Las organizaciones que busquen el tamaño adecuado deben revisar los informes y registros que están disponibles desde la aplicación SaaS pero que se utilizan para diferentes fines. Esto es lo contrario a cómo se construyó la industria de la auditoría de software local a principios de la década del 2000. También deben buscar otras fuentes de datos que puedan ayudar a evaluar el consumo, el tráfico de red, los servicios de autenticación, los registros de inicio de sesión único y hablar con los propietarios de productos y muestras de la población de usuarios. Esto puede ayudar a perfilar el consumo a “tiempo completo” en comparación con el uso ocasional.

Este tipo de análisis exhaustivo sigue requiriendo recursos considerables que el equipo de FinOps podría no tener disponible, ya que se centran en los costes de la nube de AWS y Azure. Por lo tanto, tal vez FinOps no se haya «olvidado» exactamente del SaaS, es posible que no tengan el apetito o la capacidad de tapar la fuga de SaaS. Aquí es donde la incorporación de habilidades externas de gestión de activos de software de Insight para descubrir oportunidades para dimensionar correctamente las licencias SaaS puede ofrecer un fuerte retorno de la inversión. Cuando se alinea con la experiencia en el uso de posiciones basadas en hechos para impulsar las discusiones comerciales, las sumas se acumulan.



Más información

Para saber más sobre cómo podemos ayudarle a optimizar y gestionar sus activos de software, ¿Por qué no preguntar a los expertos?

Tomar decisiones 100% precisas requiere Insight

Insight 