

2,191 aplicaciones, la mitad sin auditar



*Por qué el **software** —no los aranceles ni el combustible— se está convirtiendo en la **categoría de gasto que más rápido crece y menos se revisa** en las empresas centroamericanas*

1. Contexto y relevancia

En 2026 el gasto mundial en software alcanzará US\$1.44 billones, con un crecimiento de 15.1% respecto a 2025, impulsado en buena medida por la inteligencia artificial generativa integrada en las plataformas que las empresas ya usan a diario, según el pronóstico de julio de 2026 de Gartner. El gasto total en TI a nivel mundial llegará a US\$6.37 billones este año, un alza de 14.2%. Para la alta dirección centroamericana, la cifra relevante no es la global, sino la que rara vez se audita con el mismo rigor que un contrato de energía o de flete: cuánto está pagando realmente su empresa por software, y por cuánto de eso obtiene valor real.

La categoría de TI —licencias, suscripciones SaaS, infraestructura en la nube— dejó de ser un costo fijo y predecible para convertirse en una de las líneas de gasto más volátiles del estado de resultados, empujada por dos fuerzas simultáneas: la proliferación descontrolada de aplicaciones (SaaS sprawl) y el aumento de precio de las herramientas ya instaladas, justificado por funciones de IA que no todas las empresas usan ni necesitan.

2. Evidencia y tendencias clave

El fenómeno tiene nombre y cifra. Según el 2026 SaaS Benchmark Report de Torii, la empresa grande promedio opera 2,191 aplicaciones de software, y el equipo de TI conoce formalmente solo la mitad. En empresas medianas —el segmento de US\$20M-150M que atiende ERA Group— el número ronda entre 80 y 150 aplicaciones activas, muchas contratadas por áreas de negocio sin pasar por procurement ni TI.

El gasto por empleado en SaaS llegó a US\$4,830 en 2025, un incremento interanual de 21.9%, y Gartner estima que el sobregasto promedio en licencias no utilizadas o duplicadas alcanza el 25% del presupuesto SaaS de una empresa típica. El Flexera 2026 State of ITAM Report confirma la tendencia desde otro ángulo: el gasto reportado como desperdiciado en SaaS subió 10 puntos porcentuales en el

último año, y la visibilidad completa sobre los activos de TI —qué se tiene, quién lo usa, cuánto cuesta— cayó a apenas 36% de las organizaciones encuestadas.

La inteligencia artificial añade presión adicional. El gasto en aplicaciones nativas de IA crece 75.2% interanual, y solo 31% de las empresas tiene visibilidad clara sobre ese gasto —frente al 66% que sí monitorea su gasto SaaS tradicional—, según el mismo informe de Flexera. Mientras tanto, los proveedores dominantes trasladan el costo de la IA al precio base: Microsoft aplicó, a partir del 1 de julio de 2026, incrementos de entre 5% y 33% en las suscripciones comerciales de Microsoft 365 —incluyendo Business Basic, Business Standard y las suites E3/E5—, justificados explícitamente por nuevas capacidades de IA y seguridad incorporadas, se use o no esa funcionalidad.

El resultado, documentado por Deloitte en su Global ITAM Survey, es que 69% de las organizaciones reporta un aumento en shadow IT y compras de SaaS no autorizadas cuando la contratación de licencias está total o parcialmente descentralizada, y más de 61% de las aplicaciones descubiertas en una auditoría no estaban formalmente aprobadas ni supervisadas por TI.

3. Impacto financiero para empresas en Centroamérica

Para una empresa del rango que atiende ERA Group —ventas entre US\$20M y US\$150M— el gasto anual en software, plataformas en la nube y licencias suele ubicarse entre las tres y cinco categorías de gasto indirecto más grandes del negocio, junto a energía, logística y telecom. A diferencia de esas categorías, sin embargo, el gasto en TI casi nunca pasa por un proceso formal de renegociación periódica: las suscripciones se renuevan automáticamente, los aumentos de precio llegan por correo electrónico y se aceptan por defecto, y las licencias asignadas a colaboradores que ya no están en la empresa siguen facturándose mes tras mes.

Aplicado a los incrementos de Microsoft 365 de julio de 2026, una empresa mediana centroamericana con 150 licencias de Business Standard puede absorber, sin ninguna negociación de por medio, un incremento de decenas de miles de dólares anuales solo en esa plataforma —antes de sumar el resto del portafolio de software que usa. Si a eso se suma que, según Gartner, una cuarta parte del gasto SaaS típico corresponde a licencias no utilizadas o duplicadas, el potencial de ahorro identificable —sin cambiar de proveedor ni afectar la operación— es considerable y, en la mayoría de los casos, no se ha cuantificado nunca.

4. Riesgos, ineficiencias y errores frecuentes de gestión

El primer error es tratar el software como un gasto operativo fijo en lugar de una categoría de compras sujeta a negociación, benchmarking y auditoría periódica —el mismo rigor que ya se aplica, por ejemplo, a un contrato de flete marítimo o a una tarifa eléctrica industrial.

El segundo es la descentralización sin gobernanza: cuando cada gerencia puede contratar su propia herramienta con una tarjeta corporativa, la visibilidad se pierde y el gasto se fragmenta en decenas de facturas pequeñas que, sumadas, superan ampliamente el presupuesto de TI formalmente aprobado.

El tercer error, señalado por Flexera, es confundir la adopción de IA con el control de su costo: las empresas están comprando o activando funciones de IA dentro de herramientas que ya tienen —a

menudo vía el mismo aumento de precio— sin medir si esas funciones generan el retorno que justifica pagarlas, precisamente porque solo un tercio de las organizaciones tiene visibilidad real sobre ese gasto específico.

5. Lectura estratégica para la alta dirección

Tres preguntas deberían estar en la agenda de la próxima reunión de finanzas: primero, ¿existe un inventario actualizado de todas las licencias de software activas en la empresa, con su costo, su dueño interno y su nivel de uso real? Segundo, ¿quién tiene autoridad para aprobar una nueva suscripción SaaS, y ese proceso se respeta en la práctica? Tercero, ¿cuándo fue la última vez que se renegociaron —no solo renovaron— los contratos con los proveedores de software más grandes de la empresa?

Las empresas que ya están actuando sobre esto no están cancelando su adopción de IA ni reduciendo su inversión en tecnología: están separando el gasto necesario del gasto inercial, y renegociando desde una posición de datos —volumen real de uso, benchmarking de mercado, alternativas viables— en lugar de aceptar el precio de lista en cada renovación automática.

Reflexión final

El software dejó de ser un costo de soporte para convertirse en una de las categorías de gasto que más rápido crece y menos se audita en el estado de resultados de una empresa centroamericana. Las compañías que mejor protegen su margen en 2026 son las que revisan de forma continua su estructura de costos y gastos —incluyendo TI y software—, identifican ineficiencias estructurales antes de que se conviertan en sorpresas del cierre anual, y cuentan con el acompañamiento de un socio externo, independiente y con visión regional, capaz de sostener esa disciplina con datos y no con supuestos.

En ERA Group no cobramos honorarios si no encontramos ahorros reales y demostrables. Si su empresa quiere conocer cuánto está pagando realmente por software y licencias —y cuánto de ese gasto tiene margen real de negociación—, hablemos: nuestro Estudio de Viabilidad no tiene costo ni compromiso.

Fuentes

- Gartner (22-jul-2026) — “Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 14.2% in 2026, Totaling \$6.37 Trillion”.
- Torii — 2026 SaaS Benchmark Report, citado en CIO Dive, “App sprawl bogs down operations, fuels shadow IT growth”.
- Gartner / SaaStr — sobregasto promedio de 25% en licencias SaaS no utilizadas; gasto SaaS de US\$4,830 por empleado en 2025 (+21.9% interanual).
- Flexera — 2026 State of ITAM Report, “Only 31% of Organizations Have Visibility into AI Software as Spend Surges” (2026).
- Deloitte — Global ITAM Survey 2025 (shadow IT y compras de SaaS no autorizadas).
- Microsoft / Revenue Hub LatAm (02-jul-2026) — “Microsoft 365 sube de precio desde el 1 de julio de 2026: qué cambia”.
- Zylo — 2026 SaaS Management Index (gasto SaaS promedio anual y shadow IT como tercio del portafolio de aplicaciones).