



NOVIEMBRE 2023

Enfoka-Trends

Pago por uso: el concepto de propiedad se difumina.

Pago por uso: El concepto de propiedad se difumina

ENFOKA-TRENDS NOVIEMBRE 2023

El pago por uso es un modelo de pago en el que el cliente paga por usar el producto el tiempo que necesite en lugar de tener que comprarlo. En otras palabras, cuanto más usa el cliente el producto, más paga y viceversa.

Según el modelo de pago por uso, la propiedad y responsabilidad del producto recae en la propia empresa, y el cliente paga una tarifa por el uso según demanda. Muchos clientes prefieren este modelo porque les gusta la idea de pagar sólo por los servicios que requieren y utilizan. En muchos casos, también terminan recibiendo un mejor servicio porque el fabricante tiene un mayor interés en ofrecer un producto duradero.

El pago por uso no es algo nuevo. Las empresas de servicios públicos lo han estado utilizando durante años porque les permitía realizar un seguimiento del uso. Ahora, con el auge del IoT (Internet de las Cosas), el seguimiento del uso de los productos se ha vuelto más fácil, más accesible y más preciso que nunca. Este nuevo flujo de datos ha hecho que el pago por uso sea una opción más viable para negocios que antes no tenían las capacidades tecnológicas para obtener valor de él.

Un buen ejemplo de una empresa que está implementando con éxito el pago por uso es Homie en los Países Bajos, esta empresa oferta a los usuarios solicitar una lavadora, secadora o lavavajillas en línea, instalarlos de forma gratuita y pagar solo por el uso de cada electrodoméstico (con un mínimo mensual bajo).



Imagen de [Clay Banks](#) en [Unsplash](#)

Pago por uso: El concepto de propiedad se difumina

ENFOKA-TRENDS NOVIEMBRE 2023

Los clientes pueden elegir entre contratos "ligeros" o "pesados" según sus hábitos de lavado y cambiar entre ambos dos veces al año. La tarifa mensual mínima cubre cualquier costo adicional como mantenimiento y reparación.

El objetivo de Homie es proporcionar una solución asequible de pago por uso para lavadoras y secadoras. Además al proporcionar a sus clientes información sobre su uso, quieren estimular un lavado más eficiente desde el punto de vista energético.

Los beneficios para las empresas son claros:

- Evolución del producto: las empresas ven facilitado el seguimiento del uso, dándoles una mejor idea de cómo los clientes interactúan con su producto. Saber lo que les gusta y no les gusta a los clientes facilita que las empresas mejoren, creen opciones personalizadas e incluso creen nuevas ofertas.
- Mayor cuota de mercado: el pago por uso reduce la barrera de entrada para muchos segmentos de clientes al minimizar unos costos de entrada que podrían desanimar a los clientes.
- Fidelización del cliente: La relación empresa-cliente se centra más en el servicio en lugar de una interacción de compra única. Esto hace que sea menos probable que los usuarios cambien a la competencia. Además, el valor del producto aumenta con ventajas adicionales como instalación, mantenimiento y soporte que crean más valor para el cliente.



Imagen de [Clay Banks](#) en [Unsplash](#)

Pago por uso: El concepto de propiedad se difumina

ENFOKA-TRENDS NOVIEMBRE 2023

Por su parte los clientes también se benefician de:

- Menos responsabilidades: este modelo transfiere los riesgos de propiedad y la responsabilidad de mantener el producto a la propia empresa como parte de la oferta.
- Reducción de costos: ya que solo pagan por los productos y servicios que utilizan. Esto significa que no tienen que invertir grandes sumas de dinero por adelantado para acceder a productos o servicios que no necesitan, el costo mensual es flexible y fácil de monitorear al estar basado en el uso real.
- Productos y servicios constantemente mejorados: para que este modelo sea plenamente viable, las empresas confían en la fidelidad de sus clientes. Esto significa que mejoran constantemente sus productos y servicios en función de los datos de los clientes.
- Flexibilidad: permite a los clientes pagar solo por lo que utilizan, lo que les da más libertad para adaptar su consumo a sus necesidades específicas. Esto significa que los clientes pueden ajustar su gasto en función de sus requerimientos cambiantes, lo que puede mejorar la eficiencia.
- Accesibilidad: para una gama más amplia de clientes, especialmente aquellos que no pueden permitirse pagar grandes cantidades de antemano. Esto puede ser particularmente útil para empresas emergentes y pequeñas que buscan mantener bajos los costos iniciales.
- Sostenibilidad: al crear un modelo económico más responsable con el medio ambiente, a través de la reducción de los recursos utilizados, que ayuda a disminuir la huella de carbono y al promover la reutilización y el reciclaje de los productos.



Imagen de [Clay Banks](#) en [Unsplash](#)

Pago por uso: El concepto de propiedad se difumina

ENFOKA-TRENDS NOVIEMBRE 2023

Incluso la sociedad en su conjunto se ve beneficiada ya que el pago por uso contribuye a la sostenibilidad de varias maneras:

- **Uso eficiente de los recursos:** Al pagar solo por lo que se usa, los clientes tienen un mayor incentivo para utilizar los recursos de manera más eficiente. Esto puede reducir el consumo total de recursos, lo que puede ser beneficioso para el medio ambiente.
- **Reducción de residuos:** Las empresas se ven incentivadas a diseñar sus productos para tener una mayor durabilidad por lo que la obsolescencia programada desaparecerá en muchos productos. Esto ayuda a contribuir a la reducción de la huella de carbono.
- **Promoción de la economía circular:** Fomenta la adopción de modelos de negocio circulares, en los que los productos y servicios se reutilizan y reciclan en lugar de desecharse. Contribuye a la disminución de la extracción de recursos y a la limitación de los residuos.

Los ingresos anuales de las firmas que han implementado modelos de pago por suscripción crecieron un 435% desde 2012, según el último "Índice de la economía de la suscripción" de la plataforma de software Zuora.

En España, la facturación ascendió a 3.170 millones de euros en 2021, un 28% más que el año anterior, y se estima que en 2022 debió aumentar entre un 20 y un 30%.



Imagen de [Clay Banks](#) en [Unsplash](#)

Pago por uso: El concepto de propiedad se difumina

ENFOKA-TRENDS NOVIEMBRE 2023

Hay diversos sectores con mayor probabilidad a implantar este modelo como por ejemplo:

- Automoción: según datos del ayuntamiento de Barcelona cada automóvil lo utilizan únicamente 1,2 personas de media, otros estudios señalan que además se utiliza de media menos de 2 horas al día. Con estos datos es de esperar que en el futuro el modelo de negocio cambie completamente hacia el pago por acceso al uso durante el tiempo que el usuario lo necesite, que pueden ser horas, días o semanas, sacándose así de encima el problema de buscar pagar un garaje para el vehículo, el mantenimiento, la ITV, el impuesto de circulación, etc...
- Electrónica: afectará a dispositivos como teléfonos móviles o ordenadores. En lugar de comprar un dispositivo por completo, los usuarios pueden pagar por el uso del dispositivo durante un período determinado. Este modelo también puede incluir servicios de suscripción para el acceso a ciertos programas o software.
- Moda: este modelo afectará a prendas de todo tipo, a las de alto precio y uso puntual, como pueden ser los vestidos y calzado para ceremonias, pero también a unos simples vaqueros como puede ser el caso de los vendidos por la empresa Mud Jeans.
- Mobiliario: pago por el uso de muebles. Ejemplos de este modelo incluyen el alquiler de mobiliario para eventos y la oferta de servicios de coworking que incluyen el acceso a mobiliario compartido en espacios de trabajo colaborativos. Este modelo puede reducir los costos iniciales para empresas y organizaciones y fomentar el uso eficiente de los recursos.



Imagen de [Clay Banks](#) en [Unsplash](#)



Bibliografía

- **Vincent Wauters (Bundl, 2021).** What is Pay-Per-Use (PPU) and how can it benefit your business? Recuperado el 30 de noviembre de 2023 de <https://www.bundl.com/articles/trends-what-is-pay-per-use-ppu-and-how-can-it-benefit-your-business>
- **Simplr (2023)** ¿Qué es el pago por uso? Principales ventajas. Recuperado el 30 de noviembre de 2023 de <https://www.simplr.io/blog/economia-de-acceso/que-es-el-pago-por-uso>
- **Josep M. Catalá (Universitat Oberta de Catalunya, 2023)** Nuevos canales de negocio en el consumo: de la compra compulsiva al pago por uso. Recuperado el 30 de noviembre de 2023 de <https://blogs.uoc.edu/economia-empresa/es/de-la-compra-compulsiva-al-pago-por-uso>
- **Diario de Sevilla (2023)** Así funciona el pago por uso, una tendencia cada vez más al alza. Recuperado el 30 de noviembre de 2023 de https://www.diariodesevilla.es/consumo/funciona-pago-uso-tendencia-alza_0_1833117226.html
- **Directivos y gerentes (2023)** El pago por uso se consolida como alternativa a la compra en España impulsado por la pérdida del concepto de propiedad y el auge del consumo responsable. Recuperado el 30 de noviembre de 2023 de <https://directivosygerentes.es/marketing/pago-por-uso-consolida-alternativa-compra-espana-impulsado-perdida-concepto-propiedad-auge-del-consumo-responsable>
- **Jordi Moral (Autopista, 2023)** El pago por acceso al uso será la única alternativa de la mayoría de familias para tener un coche. Recuperado el 30 de noviembre de 2023 de https://www.autopista.es/noticias-motor/pago-por-acceso-uso-sera-unica-alternativa-mayoria-familias-tener-coche_275006_102.html
- **Expansión(2023)** Mango y Decathlon se suman al pago por uso. Recuperado el 30 de noviembre de 2023 de <https://www.expansion.com/fueradeserie/moda-y-caprichos/2023/03/22/6417e297e5fdeaed518b460a.html>
- **Alex Fernandez (Signus, 2019)** Envío una prenda vieja y recibo una nueva. Recuperado el 30 de noviembre de 2023 de <https://blog.signus.es/moda-en-pago-por-uso>

Información relacionada

- **Homie:** <https://www.homiepayperuse.com>
- **Índice de la economía de la suscripción:** [https://www.zuora.com/wp-content/uploads/2023/03/Zuora SEI 2023 Q2.pdf](https://www.zuora.com/wp-content/uploads/2023/03/Zuora_SEI_2023_Q2.pdf)
- **Mud Jeans:** <https://mudjeans.eu>