INFORME DE EJEMPLO · DATOS FICTICIOS, NO DE UN INQUILINO REAL

Compromisos de licencias

Preparado para Lakeshore Dental Group

PREPARADO PARA	PERÍODO	DATOS A
Lakeshore Dental Group	1 de octubre de 2026	1 de octubre de 2026

01 Resumen ejecutivo

Lakeshore Dental Group paga 284,00 US$ al mes por 14 licencias con compromiso anual que nadie usa. Ese costo no puede detenerse hasta que termine cada plazo. La primera oportunidad es el 14 de noviembre de 2026, cuando pueden eliminarse 154,00 US$ al mes. Lo que no se reduzca antes de su fecha de renovación se cobra por otro plazo completo. 2 licencias con plazo mensual pueden eliminarse en la próxima factura y ahorrar 8,00 US$ al mes.

SIN USO, PERO FACTURADO

284,00 US$/mes

14 licencias. Cada mes, hasta el fin de los plazos

PRÓXIMA FECHA PARA BAJAR

14 de noviembre de 2026

Pueden eliminarse 154,00 US$ al mes

PENDIENTE SI NADA CAMBIA

918,00 US$

Por licencias sin uso, hasta el fin de sus plazos

AHORRO EL PRÓXIMO AÑO

2928,00 US$

Reduciendo cada una al renovar

02 Por qué la factura no baja enseguida

Las licencias de Microsoft 365, y muchos otros productos, suelen comprarse con un compromiso de un año. Cuesta menos que mes a mes, pero el número de licencias queda fijo hasta que termina el plazo.

Cuando alguien se va, se le quita la licencia de inmediato para que nadie la use. Pero sigue formando parte del compromiso, así que se factura hasta que termina el plazo.

El día en que termina el plazo se puede reducir el número de licencias. Si no se hace, la suscripción se renueva sola por otro plazo completo con el mismo número. Por eso importan las fechas de este informe.

1
Alguien se va
Se le quita la licencia el mismo día

2
Se sigue facturando
Cada mes, hasta el fin del plazo

3
Se reduce al renovar
El costo se detiene desde esa fecha

SI NO
No se reduce
Se factura por otro plazo completo

03 Sus licencias y sus fechas de renovación

LICENCIA	PLAZO	FIN DEL PLAZO	COMPRADAS	NO NECESARIAS	COSTO NO NECESARIO	HASTA FIN DEL PLAZO	QUÉ HACER
Microsoft 365 Business Premium	1 Year, facturado monthly	14 de noviembre de 2026 quedan 44 días	34	**7**	154,00 US$/mes	308,00 US$	**Reducir a 27 antes del 14 de noviembre de 2026**
Microsoft Teams Phone Standard	1 Year, facturado annual	9 de enero de 2027 quedan 100 días	4	**4**	40,00 US$/mes	160,00 US$	Termina el 9 de enero de 2027
Microsoft 365 Copilot	1 Year, facturado monthly	20 de febrero de 2027 quedan 142 días	5	**3**	90,00 US$/mes	450,00 US$	**Reducir a 2 antes del 20 de febrero de 2027**
Microsoft 365 Business Premium	1 Year, facturado monthly	3 de mayo de 2027 quedan 214 días	6	0			Se renueva el 3 de mayo de 2027
Cove Data Protection	1 Year, facturado annual	31 de agosto de 2027 quedan 334 días	12				Se renueva el 31 de agosto de 2027

SeatReaper solo ve quién usa las licencias de Microsoft 365, así que para otros productos se muestra lo comprado y "No necesarias" queda vacío.

04 Personas que se fueron

Estas personas están bloqueadas o no inician sesión desde hace tiempo, pero siguen teniendo licencias. Una vez quitadas, el costo se detiene en la fecha indicada, siempre que la cantidad se reduzca al renovar.

PERSONA	ESTADO	LICENCIAS	AL MES	EL COSTO PUEDE TERMINAR
Maria Okafor	Cuenta bloqueada	Microsoft 365 Copilot, Microsoft 365 Business Premium	52,00 US$/mes	20 de febrero de 2027
Tom Brandt	No inicia sesión	Microsoft 365 Business Premium	22,00 US$/mes	14 de noviembre de 2026

05 Licencias mes a mes

Estas licencias son mes a mes. Las que no se necesiten pueden eliminarse en la próxima factura.

LICENCIA	COMPRADAS	NO NECESARIAS	COSTO NO NECESARIO	QUÉ HACER
Exchange Online (Plan 1)	6	**2**	8,00 US$/mes	**Reducir a 4 en la próxima factura**

06 Próximos pasos recomendados

1. Antes del 14 de noviembre de 2026, reducir Microsoft 365 Business Premium a 27. Ahorra 154,00 US$ al mes desde entonces.
2. Antes del 20 de febrero de 2027, reducir Microsoft 365 Copilot a 2. Ahorra 90,00 US$ al mes desde entonces.
3. Quitar las licencias a las 2 personas que se fueron, para que no cuenten como necesarias al renovar.
4. Reducir ahora las licencias mes a mes para ahorrar 8,00 US$ al mes.
5. ¿Piensa contratar? Una persona nueva puede usar una licencia que nadie necesita en lugar de comprar otra.
6. Responda a tu MSP para aprobar estos cambios o indicar qué licencias conservar.

07 Acerca de este informe

"No necesarias" cuenta las licencias compradas pero no asignadas a nadie, más las que siguen teniendo personas bloqueadas o que no inician sesión. Para cada tipo de licencia se asignan primero a las suscripciones mes a mes y luego al plazo que termina antes.

Los precios son lo que tu MSP cobra por una licencia al mes. "Hasta fin del plazo" cuenta los meses completos que quedan en cada plazo.

Los plazos y las fechas provienen de Pax8.

Las fechas, cantidades y precios son los de la última sincronización con el distribuidor y Microsoft. Una licencia con compromiso solo puede reducirse al terminar su plazo; si no se reduce antes, se renueva por otro plazo completo.