IDC
Analyze the Future

SaaS: aumenta la adopción, se dispara el conocimiento

Fernando Maldonado

Estudio patrocinado por:

Con la colaboración de:

IDC España Plaza Colón, 2 Torre I. Planta 4º. 28046, Madrid España Tel.: (+34) 91 787 21 50 Fax.: (+34) 91 787 21 65

ESTUDIO ESPECIAL

SaaS: aumenta la adopción, se dispara el conocimiento

Fernando Maldonado

OPINIÓN DE IDC

IDC estima que el mercado de SaaS en España alcanzó en 2010 los 153 millones de euros, lo que representa un incremento del 48% respecto al 2009. Esta tendencia se mantendrá durante los próximos años; IDC prevé que en 2014 el mercado habrá alcanzado 475 millones de euros.

Así, el mercado SaaS en España crecerá aproximadamente 5 veces más rápido de lo que lo hace el mercado de software "tradicional" (servidor local) – y, por tanto, irá ganando peso dentro del total de mercado; en 2009 representó menos de un 3%, pero IDC estima que su peso se habrá más que triplicado hasta superar el 10% en 2014. Esto quiere decir también que las empresas que eligen SaaS como vía de adquisición de software están creciendo mucho más rápido que las que optan por los modelos tradicionales.

Este fuerte crecimiento del mercado SaaS lleva implícito los siguientes aspectos:

- **El mayor conocimiento del modelo se traduce en una mayor adopción**. El conocimiento de SaaS está creciendo muy rápido, lo que se traduce en un mayor interés y en una progresiva adopción (en esta fase incipiente el conocimiento todavía crece más rápido que la adopción). Además, los usuarios actuales del modelo que buscan ampliar el espectro de aplicaciones en modo SaaS, o que sencillamente pasan de pilotos y pruebas de concepto a un uso generalizado en toda la empresa, están aumentando. Por el contrario, de las empresas que utilizan el modelo son pocas (un 5%) las que deciden volver al modelo tradicional.
- **Los usuarios actuales del modelo marcan el camino hacia una mayor madurez, mientras los clientes potenciales ven los beneficios más allá de la reducción de costes**. Una vez identificados los riesgos del modelo, los usuarios buscan en los proveedores SaaS la capacidad de mitigarlos. Aquellos proveedores capaces de garantizar la protección de sus datos y ofrecer un alto nivel de servicio ganarán presencia en el mercado. Por otro lado, las empresas también comienzan a apreciar las ventajas de SaaS más allá de la reducción de costes: la velocidad de implantación, mejoras en la productividad de los usuarios, etc.
- **Efectos colaterales de SaaS: el modelo de pago tradicional de licencias perpetuas perderá su hegemonía**. IDC predice que la industria del software se dirige hacia modelos de suscripción, lo que se traducirá en una paulatina disminución de los ingresos por licencias. En otras palabras, el software bajo licencia perpetua es probable que no se recupere y vaya disminuyendo su presencia en el mercado progresivamente. De hecho, un 75% de las empresas españolas prefiere modelos de suscripción alternativos.

IDC España Plaza Colón, 2. Torre I. Planta 4º. 28046, Madrid Spain Tel.: (+34) 91 787 21 50 Fax: (+34) 91 787 21 65

EL MAYOR CONOCIMIENTO DEL MODELO SE TRADUCE EN UNA MAYOR ADOPCIÓN

El conocimiento del software como servicio está creciendo muy rápido; el interés es mayor y existe una adopción progresiva del modelo. No obstante, en esta fase incipiente, el conocimiento crece más rápido que la adopción.

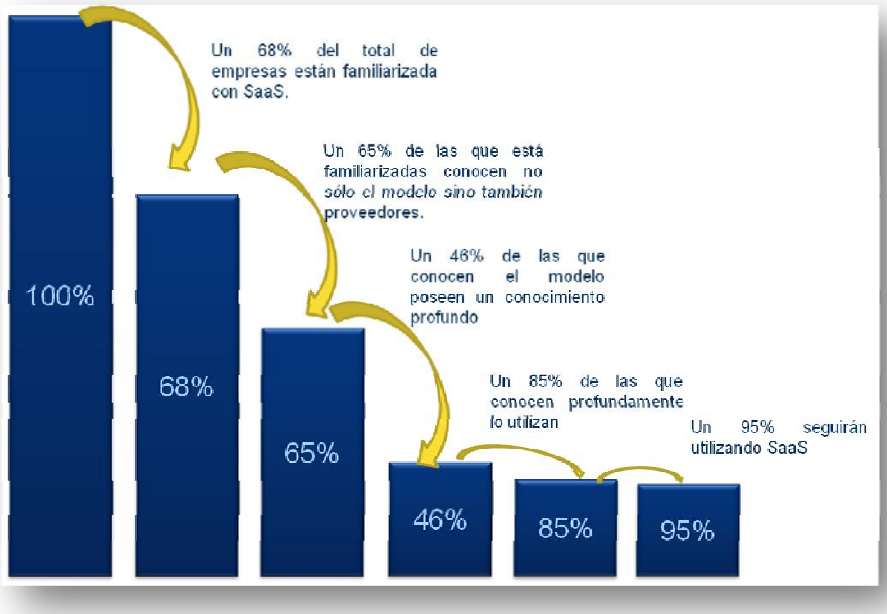
Además, los usuarios actuales que buscan ampliar el espectro de aplicaciones en modo SaaS o que sencillamente pasan de pilotos y pruebas de concepto a un uso generalizado en toda la empresa están aumentando.

Por el contrario, son pocas (un 5%) las empresas que utilizan el modelo y que deciden abandonarlo y volver al modelo tradicional.

En síntesis, el mercado SaaS crece tanto por la adquisición de nuevos clientes como dentro de los ya existentes.

El siguiente gráfico sintetiza como el conocimiento del modelo se transforma en interés y finalmente en adopción: un 11% de las empresas que conocen el modelo lo utiliza.

De la familiaridad a la adopción SaaS (% de empresas)



Fuente: IDC, 2011

©2011 IDC España

LOS USUARIOS ACTUALES DEL MODELO MARCAN EL CAMINO HACIA UNA MAYOR MADUREZ; LOS POTENCIALES VEN LOS BENEFICIOS MÁS ALLÁ DE LA REDUCCIÓN DE COSTES

En general, lo que los usuarios buscan en los proveedores SaaS es que tengan la capacidad de mitigar los riesgos del modelo, los cuales están principalmente vinculados a la protección de datos y a la capacidad de los proveedores de ofrecer buenos niveles de servicios en torno a la disponibilidad y rendimiento de sus aplicaciones.

La oferta está trabajando en mitigar los riesgos que identifican los usuarios y, aquellos proveedores capaces de garantizar la protección de sus datos y que ofrecen altos niveles de servicio se encuentran en posición de cambiar la percepción de los usuarios.

Por otro lado, las empresas también comienzan a apreciar ventajas de SaaS más allá de la reducción de costes: no tener que preocuparse de actualizaciones, que sea rápido y barato de implantar y nuevas modalidades de pago son las principales ventajas que observan.

En el siguiente gráfico se sintetizan los principales beneficios que encuentran las empresas que actualmente están evaluando la adopción de SaaS.

Beneficios esperados de SaaS (% de empresas)

Fuente: IDC, 2011

EFECTOS COLATERALES DE SAAS: EL MODELO DE LICENCIA PERPETUA PIERDE SU HEGEMONÍA

En opinión de IDC, la industria del software se dirige hacia modelos de suscripción lo que se traducirá en una paulatina disminución de los ingresos por licencias. En otras palabras, el software bajo licencia perpetua es probable que no se recupere y vaya disminuyendo su presencia en el mercado progresivamente. De hecho, un 75% de las empresas españolas prefiere modelos de suscripción alternativos.

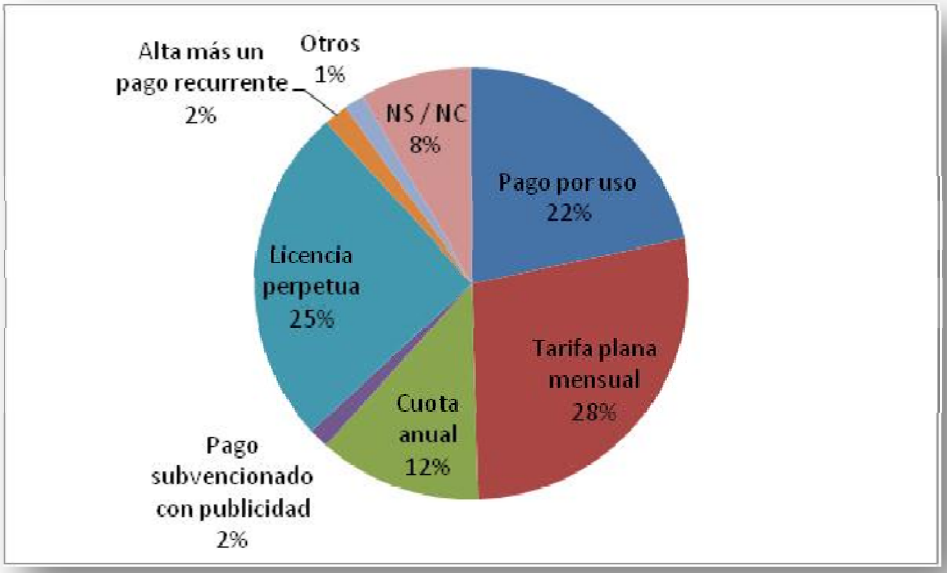
SaaS está introduciendo fuetes presiones sobre los modelos de licencias tradicionales:

- La tarifa plana mensual es el principal modo de pago preferido por las empresas.
- Prolifera el abanico de opciones que prefieren los usuarios como son el pago por uso o el pago de cuotas anuales, que también gozan de una amplia aceptación.
- La licencia perpetua sigue siendo el modo de pago preferido por una de cada cuatro empresas.

Los distintos modelos de pago no son excluyentes y durante los próximos años veremos cómo distintas fórmulas se combinan en el mercado.

El siguiente gráfico muestra las preferencias de los usuarios respecto a las distintas modalidades de pago por el software.

Modelo de pago por el software (% de empresas)



Fuente: IDC, 2011

©2011 IDC España

FICHA TÉCNICA DEL ESTUDIO

Los datos referidos a la demanda de las empresas usuarias que aparecen en este estudio se corresponden a una encuesta realizada entre empresas españolas. A continuación se resume la ficha técnica:

- Universo: empresas de los sectores de industria, construcción, comercio, hostelería y servicios
- Ámbito: España
- Muestra: 567 entrevistas
- Muestreo: estratificado por sector de actividad y número de asalariados de la empresa.
- Informantes: gerentes y responsables de tecnologías de la información en las empresas.
- Entrevistas: telefónica asistida por ordenador (CATI).
- Cuestionario: estructurado y con una duración de aplicación de 7 minutos.
- Margen de error: ± 4,20%, para p=q=0,5 y un nivel de confianza del 95%, para datos globales.
- Trabajo de campo: del 15 al 26 de noviembre de 2010.

Derechos Reservados

Este documento de IDC ha sido publicado como parte de un servicio continúo de investigación ofrecido por IDC, proporcionando material escrito, interacción con analistas, teleconferencias y conferencias. Visítenos en Internet en www.idc.com/spain para conocer más acerca de los servicios de consultoría y suscripciones que IDC ofrece. Para acceder a todas las oficinas de IDC a nivel mundial visite www.idc.com/offices. También puede contactar con nosotros en la línea de atención al público de IDC España, tel. (+34) 91 787 21 50. Envíenos un e-mail a spainform@idc.com para solicitar información sobre la compra de algún servicio de IDC, cotización, copias adicionales o derechos de autor.

IDC España, 2009 © Copyright 2009 IDC. Todos los derechos reservados. Prohibida su reproducción total o parcial, por cualquier medio o forma, sin la autorización expresa y por escrito de su titular.