

INTRODUCCIÓN

El mercado vasco de ERPs posee una dinámica propia que lo diferencia del mercado nacional. La estructura de su tejido empresarial compuesta por un nutrido sector industrial ha permitido que exista un elevado número de fabricantes locales que han sabido capitalizar esta situación.

Estos fabricantes han conseguido posicionarse principalmente en el sector industrial de la mediana empresa y durante los últimos años no han tenido dificultad en crecer mediante nueva venta, adquiriendo nuevos clientes.

La situación económica actual va a encarecer el coste de adquisición de nuevos clientes al mismo tiempo que una parte de los fabricantes locales, si bien no renuncian a crecer mediante nueva venta con posicionamientos agresivos en precios, giran la vista hacia la base ya instalada para generar ventas cruzadas y fidelizarlos. 2009 va a ser un año marcado por un giro estratégico de las empresas hacia posiciones más defensivas.

Junto al entorno económico actual también se observa como, durante los últimos años, los grandes proveedores multinacionales están buscando entrar en este mercado y aunque hasta la fecha lo han conseguido con distinto grado de éxito, IDC espera que vayan ganando presencia progresivamente. En especial, en el segmento PYME y para los sectores financiero, público y servicios.

La aparición de nuevos modelos de negocio, y más concretamente el software como servicio (SaaS), aunque todavía casi imperceptibles, va a transformar cómo los fabricantes se posicionan en el mercado de las PYMES de menor tamaño. Precisamente uno de los segmentos con mayor potencial a medio plazo. Estos nuevos modelos van a reposicionar en el medio plazo a los grandes fabricantes, siempre que estos sean capaces de desarrollar un canal adecuado para este nuevo modelo.

El mercado ERP es intensivo en capital y con cada salto tecnológico (Por ejemplo, salto de cliente servidor a web) la oferta se ha ido consolidando hasta configurar el panorama actual. La consolidación continuará a medida que surja la necesidad de saltar a las nuevas arquitecturas orientadas a servicios (SOA), lo cual motivará la búsqueda de sinergias en los departamentos de I+D de los ERP locales. En opinión de IDC, este salto tecnológico no es una opción en el medio plazo.

Los fabricantes locales cuentan entre sus activos con experimentados departamentos de I+D y aunque algunas empresas disponen de metodologías rigurosas en torno a la calidad del software, IDC ha identificado algunas lagunas en dichas metodologías de calidad que pueden mermar su competitividad.

Uno de los males endémicos de los fabricantes locales es su dificultad para construir un canal de distribución fuera del País Vasco, lo cual limita su capacidad de crecimiento y endurece las condiciones competitivas dentro del País Vasco.

En síntesis, si bien es cierto que los fabricantes locales de ERP tienen una posición competitiva fuerte en el País Vasco asentada en sólidos pilares, también lo es que comienzan a parecer nuevos retos como la necesidad de nuevas inversiones en el medio plazo (Nuevo salto tecnológico a SOA), las dificultades para construir un canal que apoye una expansión geográfica, la creciente madurez del ERP en el sector industrial vasco que junto a las duras condiciones económicas actuales afloran la necesidad de establecer una estrategia a largo plazo.

FIGURA 1. FUERZAS QUE DEFINEN EL MERCADO LOCAL DE ERP.



Fuente: IDC, 2009

EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA DE ERP EN EL PAÍS VASCO.

En el gráfico que se muestra abajo (gráfico 1) se sintetiza la evolución del mercado de ERP en el País Vasco (licencias + mantenimiento) durante los próximos años.

Existen cuatro elementos que caracterizan la evolución de la demanda del mercado: Uno, su volumen actual; Dos, las expectativas de crecimiento en el corto plazo; tres, la evolución de los ingresos por mantenimiento con relación a venta de nuevas licencias y; cuatro, los sectores verticales más activos, con mayor contribución al mercado.

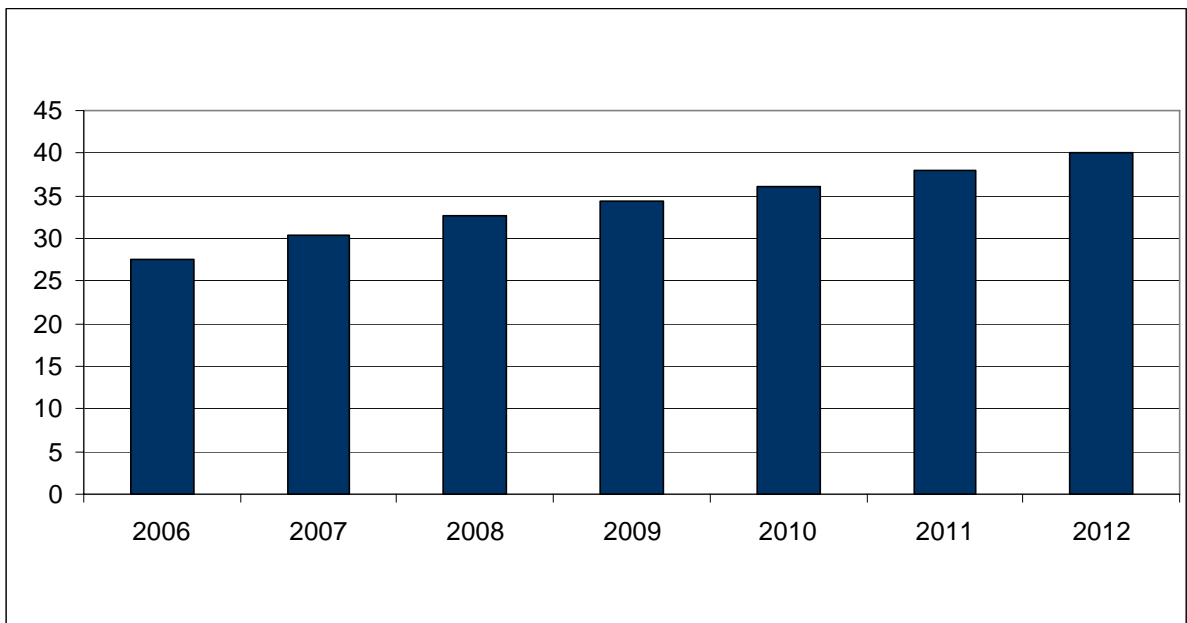
1. El Volumen de mercado en 2008 fue de 33 Millones de Euros.

En 2008 el mercado de ERP del País Vasco experimentó una tasa de crecimiento de un 7% respecto al año anterior, alcanzando 33 Millones de Euros (Licencias + Mantenimiento). Este volumen representa aproximadamente un 8% del total nacional, mientras que el porcentaje de empresas vascas representa aproximadamente un 6% del número de empresas españolas. De ello se deduce que el mercado vasco de ERP es un mercado más desarrollado que la media nacional.

2. Expectativas de crecimiento del mercado en 2009 de un 5%.

Aunque las ventas a nuevos clientes descenderán durante 2009, la inercia del mantenimiento unido a una mayor venta cruzada (nuevos módulos dentro de clientes ya clientes) permitirá que el mercado crezca en torno a un 5%, siendo su crecimiento un punto porcentual superior al que experimentará el mercado nacional.

GRÁFICO 1. MERCADO ERP VASCO (LICENCIAS + MANTENIMIENTO).



Millones €	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ERP España	350	387	415	431	451	477	507
<i>Crecimiento</i>		11%	7%	4%	5%	6%	6%
ERP País vasco	28	30	33	34	36	38	40
<i>Crecimiento</i>		10%	8%	5%	5%	5%	6%

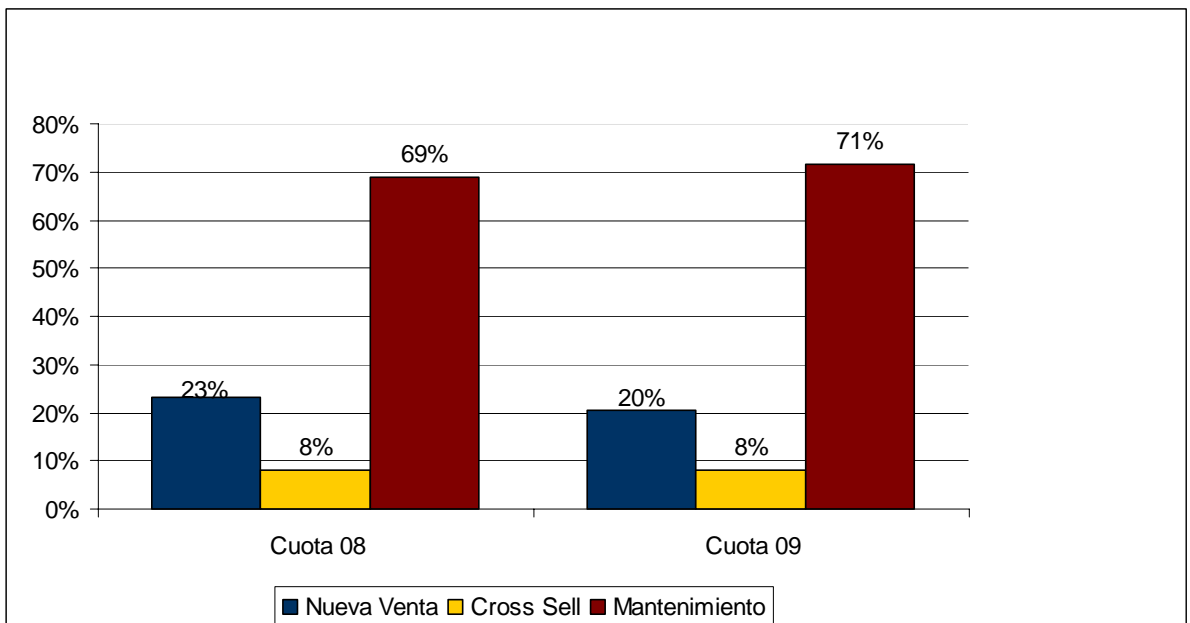
Fuente: IDC, 2009.

3. El Mantenimiento representó en 2008 un 70% del volumen de mercado de licencias y mantenimiento.

El mercado vasco es comparativamente maduro respecto al resto de España y esto se refleja en un mayor peso del mantenimiento sobre el total del mercado. En 2008 el mantenimiento en el País Vasco alcanzó un 69% del total del mercado frente a un 23% procedente de nueva venta.

El siguiente gráfico recoge el volumen de mercado en función de los ingresos generados por licencias, nueva venta y "cross sell", y mantenimiento,

GRÁFICO 2. DISTRIBUCIÓN DE LICENCIAS Y MANTENIMIENTO.



Nota aclaratoria:

- Nueva venta se refiere a la venta de licencias a nuevos clientes.
- Cross Sell se refiere a la venta de nuevos módulos a clientes ya existentes.
- Mantenimiento incluye las actualizaciones, nuevas versiones.

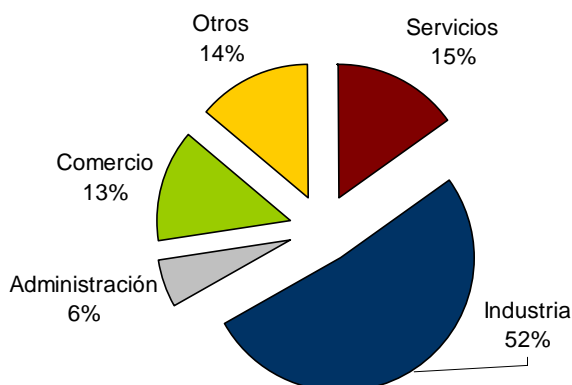
Fuente: IDC, 2009.

4. El mercado de ERP Vasco se concentra en el sector industrial que en 2008 representó un 51% del total.

El sector industrial contribuye aproximadamente un 51% del total del mercado de ERP vasco. Otros sectores se encuentran en términos comparativos menos desarrollados como por ejemplo el sector financiero o el sector público.

Sin embargo, aunque IDC espera que crezcan con fuerza, la actual crisis económica está afectando a estos de forma significativa por lo que no representarán un área de crecimiento en el corto plazo.

GRÁFICO 3. DISTRIBUCIÓN POR SECTORES VERTICALES



ERP País Vasco 2008. 33 M€

Sector estudio	Vertical	Descripción	Código SIC
Servicios	Servicios a consumidores y ocio	Servicios que se centra principalmente en el consumidor, tales como hoteles, servicios de entretenimiento, y servicios sociales	70, 72, 78, 79, 83, 84, 86, 88
	Servicios profesionales	De empresa a empresa, tales como los servicios jurídicos, de gestión, y servicios de consultoría	65, 73, 75, 76, 81, 87, 89
	Banca	Todas las entidades de crédito que aceptan depósitos a la vista de las personas o entidades y el uso de estos fondos para cualquier forma de asistencia financiera y / o de intermediación monetaria, así como las entidades de crédito que ejecutan préstamos sin haber recibido depósitos	60, 61
	Seguros	Todos los establecimientos dirigidos a la venta de seguros de cualquier tipo	63-64
	Otros servicios financieros	La variedad de instituciones que facilitan y ejecutar las transferencias de capital	62, 67
Comercio	Al por menor	Las empresas que participan en la venta o la reventa de mercancías y los servicios relacionados.	52-59
	Al por mayor	Empresas cuya actividad principal consiste en la venta de bienes a otras empresas u organizaciones, ya sea para su reventa o transformación interna incorporando valor añadido.	50-51
Industria	Fabricación discreta	Fabricación de productos a través del ensamblaje de los distintos partes individuales; IDC divide aún estos en automoción, aeroespacial y de defensa, de alta tecnología, y otros.	23-25, 31, 34-38, all of 39 excluye 3911, 3914, 3915, 3996
	Fabricación proceso	Fabricación en la que el producto de base se ha creado principalmente a través de una o más actividades continuas; IDC divide aún más el proceso de fabricación en las siguientes: productos químicos, metales, papel y pasta de papel, alimentos y bebidas, y otro procesos de fabricación	20-22, 26, 28-30, 32-33, 3911, 3914, 3915, 3996
Otros	Comunicación y medios	Entidades que participan en la creación de contenidos y a difusión a través de diversos medios, incluida la radiodifusión, la edición, la proyección visual, etc	27 y 48
	Transporte	Empresas cuya actividad consiste en el movimiento de mercancías y / o pasajeros; y empresas que ofrecen servicios de apoyo a éstas para funcionar de forma eficiente	40-47
	Utilities	Organizaciones creadas para generar y / o difundir amplias necesidades sociales, tales como electricidad, gas, agua, etc.	49

Fuente: IDC, 2009.

SUPUESTO UTILIZADOS

IDC constituye sus expectativas en función de una serie de supuestos que se sintetizan en el siguiente cuadro.

CUADRO 1. SUPUESTOS UTILIZADOS

Fuerza del mercado	Supuesto de IDC	Impacto	Acelerador / Inhibidor / Neutro	Certidumbre sobre el supuesto
Macroeconomía				
Economía	2009 será un año con una coyuntura económica muy difícil en el que la crisis actual tocará fondo. A partir de 2010, la economía comenzará una lenta recuperación.	Alto. La situación económica actual provocará que 2009 sea un año en el que habrá demoras en las inversiones no críticas para las empresas. Las inversiones se centrarán fundamentalmente en aquellos módulos con un rápido ROI y que demuestren un claro impacto en el negocio.	-	★★★★☆
Regulación	En 2009 se añadirán nuevos cambios regulatorios y presiones para conseguir una mayor transparencia de las empresas.	Moderado. La necesidad de una mayor transparencia de las empresas pueden catalizar la inversión de algunas empresas en sistemas de gestión, en especial en los módulos financieros y de contabilidad.	+	★★☆☆☆
Confianza empresarios	La incertidumbre económica y los sucesivos recortes en las expectativas de crecimiento de la economía ha generado un elevado grado de desconfianza en las expectativas empresariales.	Moderado. La incertidumbre de la economía se traslada a los presupuestos de las empresas lo cual implicará unos ciclos de venta más largos.	-	★★★★☆
Mercados tecnológicos				
Software como Servicio	Un creciente número de fabricantes están ofreciendo licenciamiento por suscripción y módulos en modelo SaaS como alternativas a modelos de licenciamiento y entrega "tradicionales".	Moderado. Al final del periodo analizado los nuevos modelos SaaS habrán alcanzado una masa crítica de usuarios que acelerará su adopción, en especial en el segmento de la microempresa y para módulos de contabilidad. El atractivo de los nuevos modelos radica en la ausencia de inversión inicial lo que permitirá entrar en nuevos clientes.	+	★★★★☆
Software instalado ("On premises")	Las aplicaciones ERP instaladas seguirán creciendo de forma estable a lo largo del periodo analizado siendo el efecto de los modelos SaaS limitado en términos de volumen de mercado.	Moderado. Las empresas que eligieron ERP instalado frente a los nuevos modelos seguirán manteniendo esta opción, no se producirá un efecto sustitución en el mercado. No obstante, IDC estima que en 2012 los nuevos modelos puede llegar a representar en torno a un 5% del total del mercado de ERP en el País Vasco.	+	★★★★☆
Integración con herramientas de ofimática	Un creciente número de fabricantes adoptarán nuevas tecnologías dirigidas a satisfacer la demanda de una mayor integración con software ofimático.	Bajo. Los fabricantes también comienzan a centrarse en la integración de sus aplicaciones con plantillas específicas de la industria y software ofimático. Esta preintegración mejorará la productividad de los usuarios que será percibida de forma positiva por el mercado.	+	★★☆☆☆
Verticalización	La verticalización de las aplicaciones continuará ganado terreno, especialmente en los sectores financiero y público.	Alto. En algunos verticales, algunos de los procesos de compras, facturación y contabilidad están altamente especializados, a medida que los fabricantes aportan funcionalidad específica permitirá unos menores costes de implantación.	+	★★★☆☆
Código abierto	Las alternativas de ERP con código abierto como Open Bravo están ganado adeptos en el conjunto del territorio nacional, su presencia en el país vasco es todavía insignificante.	Bajo. Aunque el acceso al código de la aplicación y su menor inversión inicial puede resultar atractivo entre un grupo de empresas IDC espera que su efecto sobre el total del mercado será insignificante durante el periodo analizado.	=	★★★☆☆
Experiencia del usuario	La usabilidad de las aplicaciones se convierte en una variable más en los criterios de elección.	Moderado. Las mejoras de usabilidad redundarán en una mejora en la productividad de los usuarios y en unos menores costes de formación.	+	★★★☆☆
Mercados adyacentes al ERP (BPM, BI, etc.)	Algunos mercado adyacentes al ERP experimentarán crecimientos ligeramente superiores, en especial las aplicaciones analíticas y relacionadas con las gestión estratégica de la empresa.	Bajo. El mercado de aplicaciones analíticas y de BPM son mercados adyacentes al ERP que pueden servir de puerta de entrada a nuevas cuentas para aquellos proveedores con una mayor cobertura funcional.	=	★★★☆☆
SOA	Dentro de las grandes empresas usuarias, SOA ganará importancia a lo largo del periodo analizado. Además, también por el lado de los fabricantes multinacionales se producirán mucha actividad para afianzar alianzas con otros fabricantes y reducir costes de integración con terceros.	Moderado. A medio plazo SOA y SaaS convergirán convirtiéndose en una tecnología crítica de llegada al mercado y para realizar alianzas con terceros que permita un posicionamiento de los proveedores locales más competitivo en el mercado.	+	★★★★☆

Características del mercado ERP				
Consolidación de la oferta	La consolidación de la oferta continuará durante el periodo analizado.	Bajo. Los grandes fabricantes multinacionales seguirán adquiriendo competidores en nichos de mercado, comprando fundamentalmente su base de clientes. En términos de mercado el efecto es neutro.	=	★★★★☆
Saturación	Los módulos de contabilidad, gestión de inventarios, etc. son módulos con un elevado grado de saturación en el mercado.	Moderado. Las oportunidades que ofrece la madurez de algunos módulos del ERP muestra también las oportunidades de realizar ventas cruzadas sobre nuevos módulos en clientes ya existentes.	-	★★★★☆
Segmento de la mediana empresa	El segmento donde se concentra la mayor presión competitiva es el segmento de la mediana empresa.	Moderado. Las mayores oportunidades existentes en el mercado se seguirán manteniendo en el segmento de la mediana empresa.	+	★★★★☆
Canal	La construcción de un canal es un mal endémico de los fabricantes del país vasco que quieren buscar una mayor diversificación geográfica.	Moderado. Las posibilidades de diversificación geográfica limitada se traducirá en una estrategia local de adquisición de nuevos clientes más agresiva.	-	★★★★☆
Dinámica competitiva local propia	El mercado de ERP del país vasco posee un elevado número de competidores locales y una demanda muy concentrada en el sector industrial.	Alto. El entorno competitivo actual llevará a los ERP locales a una mayor competencia en precios que afectará de forma positiva sobre la demanda.	+	★★★★☆

Leyenda: ★☆☆☆☆ Muy baja, ★★☆☆☆ Baja, ★★★☆☆ moderada, ★★★★☆ Alta, ★★★★★ Muy alta

Fuente:: IDC, 2009

RECOMENDACIONES DE IDC PARA LOS FABRICANTES LOCALES.

2009 debe ser un año en el que los fabricantes locales definan su estrategia a largo plazo dado que nos encontramos a las puertas de un cambio estructural que ha comenzado a tomar forma y que se concretará en el próximo lustro.

Identificar los cambios subyacentes que perfilan el nuevo escenario competitivo permitirá a los fabricantes locales pergeñar una estrategia a futuro con mejores perspectivas.

Los cambios que los proveedores locales deben considerar en su planificación son:

1. **Nuevos modelos de entrega del software (SaaS):** los modelos de pago por uso que no requieren inversión inicial.
2. **Nuevos modelos de desarrollo:** modelos de "innovación abierta" mediante comunidades de desarrolladores más allá de las propias fronteras de la empresa.
3. **Nuevos modelos de relación con partners:** pasando de programas de partners a comunidades de partners, es decir, facilitar el contacto entre distintos partners.
4. **Nuevos modelos de licenciamiento:** de los modelos de licenciamiento a modelos de alquiler por uso.
5. **Nuevos modelos de colaboración entre fabricantes:** el salto a las arquitecturas SOA se redefinirá la relación entre fabricantes para crear un entorno de "coopetencia" (colaboración - Competencia).

Todos estos cambios se producirán como una evolución y no como una revolución. En el corto plazo sus implicaciones serán escasas pero nos encontramos ante un cambio estructural que una vez que se consolide exigirá nuevas inversiones... Este es un buen momento para empezar a trabajar en un modelo de colaboración entre los distintos Fabricantes de aplicaciones ERP locales y todo su ecosistema de partners.

ESTUDIO PROMOVIDO POR:



REALIZADO POR:



EMPRESAS LÍDERES DEL ESTUDIO:



**ANER SISTEMAS
INFORMÁTICOS, S.L.**

Araba Kalea, 43 - 2ª Planta
20800 - ZARAUZ (GIPUZKOA)
Teléfono: 943133485
Fax: 943832445
info@anerdato.com
www.aner.com



C.T.I. SOFT, S.L.

Parque Tecnológico de San Sebastián
20009 - SAN SEBASTIÁN (GIPUZKOA)
Teléfono: 943335122
Fax: 943330696
bmq@spyro.es
www.spyro.es



IBERMÁTICA, S.A.

Paseo Mikeletegui, 5 - Parque
Miramón
20009 - SAN SEBASTIÁN
(GIPUZKOA)
Teléfono: 943413500
Fax: 943308244
info@ibermatica.com
www.ibermatica.com



**IDS INGENIERÍA DE
SISTEMAS, S.A.**

Polígono Urtía, s/n
48260 - ERMUJA (BIZKAIA)
Teléfono: 943175050
Fax: 943179021
ids@ids.es
www.ids.es



IGARLE, S.L.

Parque Empresarial
Zuatzu, Zuatzu Kalea 1-1ª
Planta
20018 - SAN SEBASTIÁN
(GIPUZKOA)
Teléfono: 943310521
Fax: 943215012
igarle@igarle.es
www.igarle.es



INFORMÁTICA'68, S.A.

Parque Empresarial Zuatzu, Nº 4
- 1ª Planta
20018 - SAN SEBASTIÁN
(GIPUZKOA)
Teléfono: 943311455
Fax: 943311764
sansebastian@es.grupo68.com
www.grupo68.com