

Negocios de software deben transformarse

Alejandro Vargas González

En este espacio se han publicado diversos boletines sobre la disrupción de los negocios y los riesgos que representan los nuevos competidores – ahora digitales y ágiles – para las empresas ya establecidas. De esta realidad no quedan exentos los proveedores de software, quienes paradójicamente buscan apoyar la transformación digital de sus clientes y a la par deben transformarse a sí mismos para no quedar relegados en el mercado.

Actualmente, los modelos de comercialización, consumo y entrega de software se mueven vertiginosamente hacia esquemas de pago por uso basados en economías de red que descansan en plataformas de código abierto, cuya principal aportación busca habilitar la mejora productiva y aumento de eficiencia en los clientes mediante procesos y tecnologías: transformación digital.

En medio de esta efervescencia dentro del mercado de software, han surgido nuevos proveedores de software que entregan soluciones puntuales a una cada vez mayor complejidad en las operaciones de TIC: gestión de servicios de nubes híbridas, seguridad para entornos de *IoT* y nube, respaldo (*backups*) con altísimos niveles de resiliencia, orquestadores de centros de datos y de redes inteligentes, entre muchos otros; además de los proveedores de aplicaciones de negocios que continuamente robustecen el portafolio con analíticos avanzados, servicios predictivos y funcionalidades diseñadas en conjunto con clientes.

Estas ofertas son entregadas ya sea desde la nube, como un servicio administrado o en el *data center* del cliente y muchas de ellas están basadas en herramientas de código abierto u *open source*. En este escenario el proveedor pasa de ser comercializador de licencias a un socio - proveedor de soluciones que comparte los objetivos de sus clientes y crece con ellos.

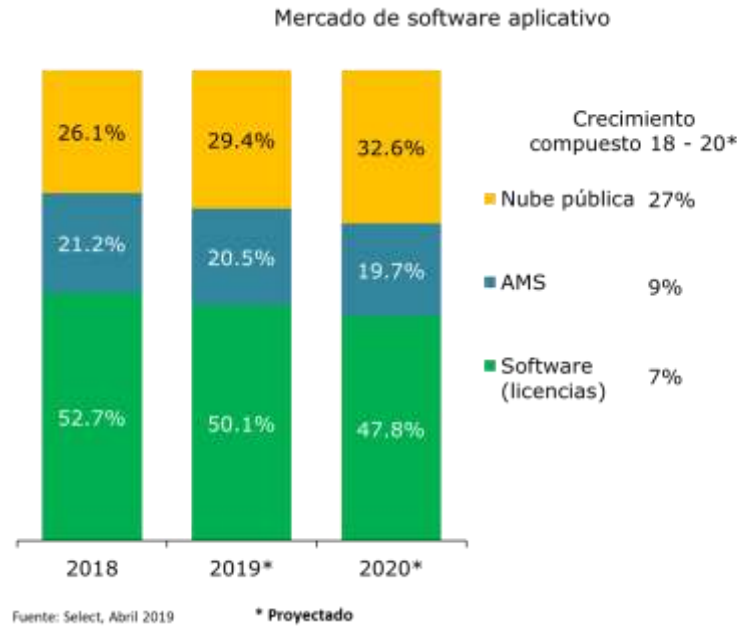
Si el mundo de los negocios avanza rápido, los proveedores de software deben acelerar aún más el paso: los líderes de software ya establecidos se han visto forzados a adoptar estrategias que les permitan mantener el liderazgo en el mercado, realizando profundos cambios en el modelo de negocio y en ocasiones en sentido contrario a las estrategias que les dieron éxito en años pasados.

Microsoft, la empresa con mayor volumen de facturación de software a nivel global, es el ejemplo más claro de esta transformación: soltó el amarre de sus sistemas operativos enraizados en servidores y PCs para entregar software como servicio en cualquier dispositivo, aunado a servicios de nube pública basados en ambientes Linux y otros de código abierto. Estos cambios buscan ampliar posibilidades de expansión y dejar de limitar a sus clientes con esquemas cerrados y entregarles poder de decisión amplio dentro del portafolio de servicios de Microsoft. ¿El

resultado? Para abril de 2019 la capitalización de mercado de Microsoft rozó el récord de un billón de dólares (millón de millones).¹

Para el mercado mexicano, la adopción de software como servicio mantendrá crecimiento a doble dígitos en los próximos años. De acuerdo a pronósticos realizados por Select, de todo el mercado de software aplicativo el 52% será como servicio (SaaS) en 2020.

Figura 1: Tendencias del mercado de software aplicativo en MX



La disrupción de los negocios está presente en todas las industrias y en todos los sectores, algunos más amenazados que otros. Los proveedores de software se están moviendo rápido y los resultados de esta transformación serán un mercado competitivo donde más clientes y socios serán beneficiados con mejores servicios y soluciones.

PALABRAS CLAVE: Transformación digital, Disrupción de los negocios, Software como servicios, Servicios de nube, Mercados TIC

¹Reuters, Abril 2019, "Microsoft market cap touches \$1 trillion, pulls above Apple" Disponible en: <https://www.reuters.com/article/us-usa-stocks-microsoft/microsoft-market-cap-touches-1-trillion-pulls-above-apple-idUSKCN1S11Z9>