OPORTUNIDADES EN EL ECOSISTEMA MICROSOFT:

Orientando a los partners hacia la rentabilidad y el crecimiento

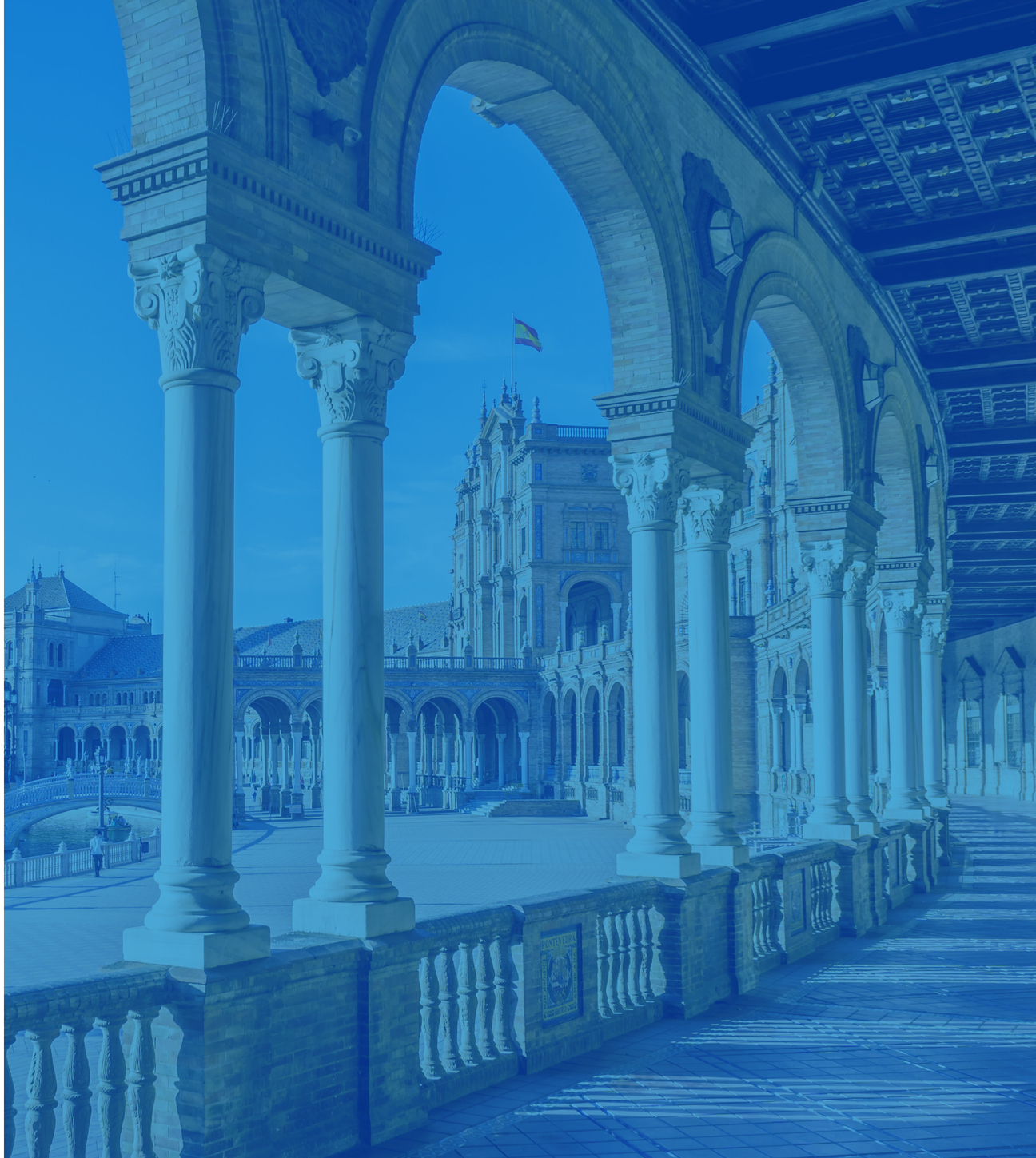
ESPAÑA

Septiembre de 2022

Autores:
Stuart Wilson
Andreas Storz
Sebastián Miranda

IDC #EUR149595822

Estudio de IDC con la colaboración de



Resumen ejecutivo

A medida que los clientes en España aceleran la transformación digital de sus negocios, es importante que Microsoft y sus partners realicen labores conjuntas de innovación y comercialización para ofrecer soluciones que cumplan con los requisitos únicos de esos cliente. Muchos partners en España están transformando sus modelos de negocio para crear software y servicios en Microsoft Cloud, capturando nuevas oportunidades más allá de la distribución y estimulando un rápido crecimiento y una mayor rentabilidad.

ANÁLISIS DE MERCADO

- El gasto total en TI en España superará los **44 400 millones de dólares** por año hasta 2026
- Hay previsiones de que el gasto en software en España alcance **una tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR) del 10 % entre 2021 y 2026**
- El mercado de servicios de nube pública en España superará los **8000 millones** al año hasta 2026

OPORTUNIDADES CON MICROSOFT

- Los partners que se asocian con Microsoft crecen más rápido y consiguen **mayores márgenes**
- Los partners que participan activamente en co-sell con Microsoft **experimentan un más rápido crecimiento**
- Los partners que desarrollan software y crean capacidades de servicios obtienen **una mayor rentabilidad**

Este estudio de IDC proporciona orientación a los partners de España sobre cómo aprovechar y sacar el máximo partido a su relación con Microsoft para aumentar sus ingresos y mejorar sus márgenes.

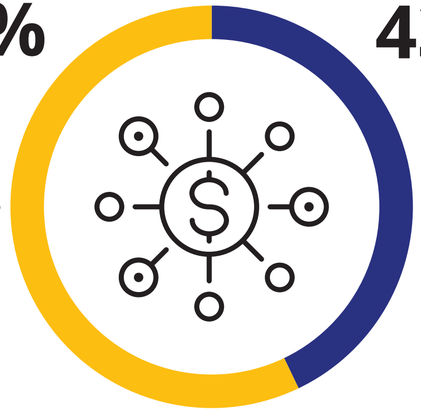
© IDC 2022

Los partners experimentan un constante crecimiento de los ingresos en el desarrollo de su negocio con Microsoft. Las soluciones específicas para el sector están generando importantes ingresos.

Distribución de ingresos de los partners de Microsoft en el sur de Europa por tipo de solución*:**

Soluciones horizontales
57 %

Soluciones específicas del sector
43 %



DIVERSIFICACIÓN DE MODELO DE NEGOCIO

Existe una amplia variedad de modelos de negocio para partners en España y diferentes enfoques a la hora de colaborar con Microsoft. Los diferentes modelos ofrecen diferentes alternativas a la hora de conseguir un valor económico.

PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO

En 2021, el 94 % de los partners del sur de Europa aumentó (77 %) o mantuvo (17 %) sus ingresos de la actividad con Microsoft, mientras que el 98 % espera aumentar (90 %) o mantener (8 %) el nivel de ingresos para 2022.

VERSATILIDAD DE SOLUCIONES

Entre los partners encuestados del sur de Europa, casi la mitad (43 %) de los ingresos de los partners proceden de soluciones específicas para el sector y el resto (57 %) están asociadas a soluciones horizontales.

Comportamiento de los ingresos empresariales para partners de Microsoft del sur de Europa en 2021

77 %	17 %	6 %
Ha aumentado	Se ha mantenido	Ha disminuido

Previsión de los ingresos empresariales para partners de Microsoft del sur de Europa en 2022

90 %	8 %	2 %
Ha aumentado	Se ha mantenido	Ha disminuido

*** El sur de Europa incluye los partners en Italia, Portugal y España (n=54).

© IDC 2022
Fuente: Encuesta sobre indicador de valor económico para partners de Microsoft realizada por IDC

> Tenemos un plan y una estrategia propios, pero queremos desarrollarlos de la mano de partners como Microsoft. **Con Microsoft vemos un gran potencial de crecimiento.**
>
> **Ignasi Aranda**
> Director Ejecutivo de Tecnología, NTT Data

> Inetum cuenta con 700 consultores que trabajan en toda la cartera de Microsoft en España. **Microsoft es un partner estratégico para el futuro** y vemos oportunidades para seguir creciendo en los servicios relacionados con las soluciones en la nube de Microsoft.
>
> **Juanjo Pradales**
> Vicepresidente del Grupo Iberia y Latinoamérica, Inetum

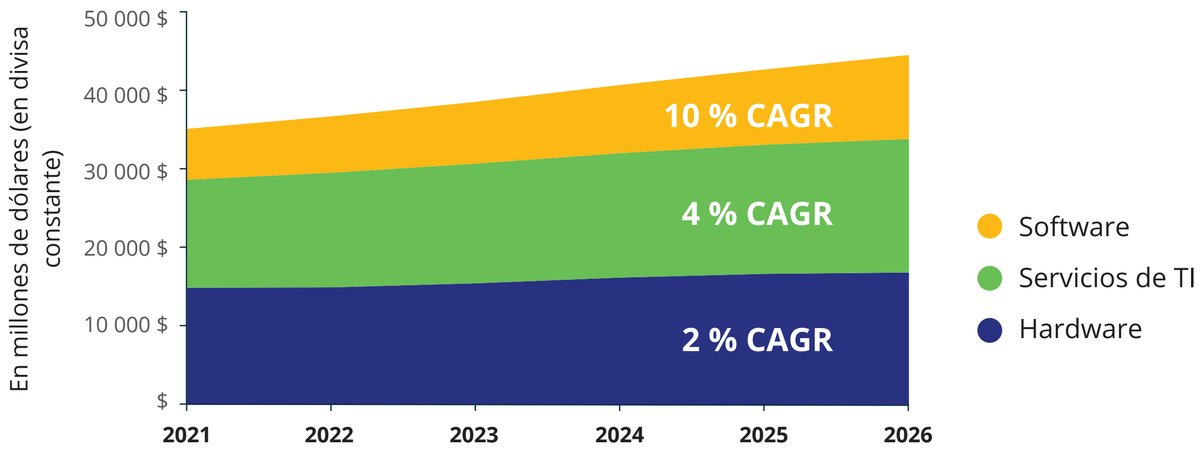
Los partners en España le dan una importancia estratégica a su relación con Microsoft como vía de acceso al crecimiento de los ingresos y como oportunidad para desarrollar propuestas de servicios.

© IDC 2022

Los proyectos de transformación digital de los clientes están creando nuevas oportunidades para los partners en España.

> Contamos con una sólida colaboración con Microsoft en España, algo que nos abre muchas puertas. **Creemos firmemente en el portafolio de tecnología de Microsoft.**
>
> **Alex Hidalgo Fernández**
> Socio y Director de Estrategia y Alianzas, Plain Concepts

Gasto total en TI en España, 2021–2026



DINÁMICA DEL MERCADO DE TI EN ESPAÑA

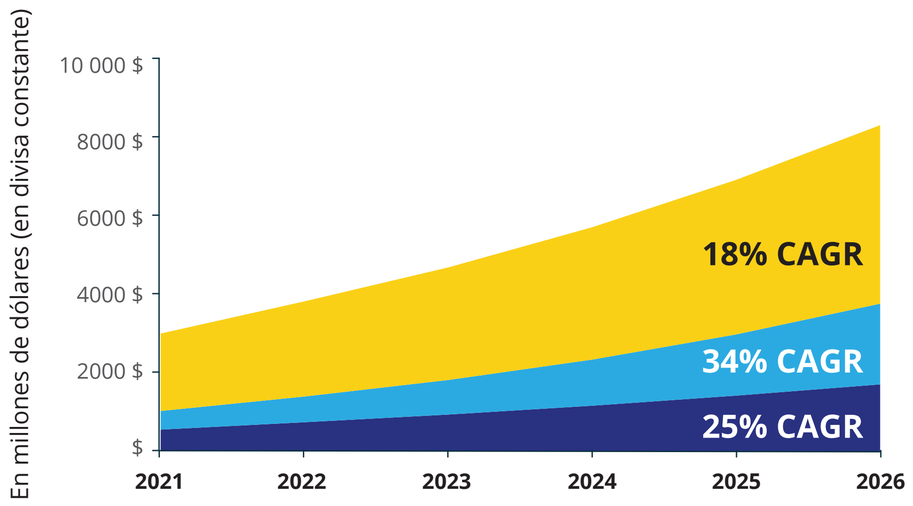
- El mercado de TI en España crecerá a una tasa media del 5 % entre 2021 y 2026.
- El mercado del software crecerá al doble (10 % CAGR) al priorizar los clientes españoles las soluciones basadas en software en sus portafolios tecnológicos y estrategias.
- Los partners de España se beneficiarán de estas tendencias de gasto, ya que los clientes necesitan experiencia de terceros para obtener, adoptar, gestionar y ampliar las soluciones adecuadas.
- La relación con Microsoft abre grandes oportunidades para los partners, dada la amplitud de la cartera y la gran base instalada en España.

© IDC 2022
Fuente: IDC Black Book Live Edition, julio de 2022

La nube es la plataforma central que sustenta los proyectos de transformación digital de los clientes. El rápido crecimiento de los servicios en la nube está cambiando el panorama de TI en España.

Mercado de los servicios de nube pública en España, 2021–2026

- SaaS
- PaaS
- IaaS



- El mercado de la nube en España duplicará su tamaño en 2026 en comparación con 2021, con un crecimiento de más del 20 % en los sectores clave de la economía local, incluidos el sector industrial, los servicios financieros y el comercio minorista.
- SaaS es la categoría de servicios en la nube más representativa (alcanzando el 55 % del mercado en la nube en 2026), mientras que PaaS está experimentando el crecimiento más rápido con una tasa del 34 %.
- Los partners en España tienen grandes oportunidades para beneficiarse de este crecimiento mediante la alineación de su cartera con este mercado de servicios en la nube en constante evolución.

Crecimiento total de los servicios de nube pública en España: **23 %**

Crecimiento de la nube en sectores clave de España (CAGR 2021–2026)

22 % Servicios financieros

23 % Atención sanitaria

22 % Educación

24 % Industria

22 % Administración central

24 % Venta al por menor

© IDC 2022
Fuente: Spending Guide de Public Cloud Services de IDC

Microsoft ha creado un enfoque abierto sobre su tecnología y sobre la forma en que trabaja con partners y clientes. Esto es muy importante cuando pensamos en los entornos Azure y en el hecho de que los clientes puedan ejecutar aquellas soluciones que más les convengan en la infraestructura de Azure.

Juan Francisco Gago Fernández
Director de Innovación y Proposición de Valor Integrada, Minsait

Utilizamos aceleradores para impulsar la prestación de servicios a los clientes. Trabajamos sobre las tecnologías de Microsoft para crear servicios. Es como un rompecabezas en el que los partners combinan distintas piezas para crear la solución adecuada para el cliente.

José Tomás González Martínez
Director de Estrategia, Kabel

La asociación con Microsoft permite a los partners españoles responder a las necesidades y requisitos cambiantes de los clientes al beneficiarse del enfoque abierto de Microsoft.

© IDC 2022

Los partners de Microsoft están ampliando su mix de actividades. Esta evolución posiciona a Microsoft como una plataforma para una mayor creación de valor económico para los partners.

IMPACTO ECONÓMICO

IDC ha establecido que por cada dólar de facturación de Microsoft procedente de las ventas de los partners de Europa Occidental, los clientes adquieren un promedio adicional de 6,70 dólares en servicios y productos del partner. Esto es ligeramente superior a la cifra global de 6,10 dólares. El nivel de oportunidad económica varía considerablemente en función del mix de actividades de cada partner.

6,10 $

Total (mundial)

6,70 $

Europa Occidental

*** El sur de Europa incluye los partners en Italia, Portugal y España (n=54).

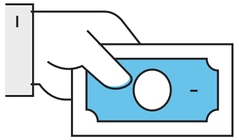
Número de actividades realizadas por partners en el sur de Europa * (por ejemplo, ventas, servicios, desarrollo)**

MODELOS DE NEGOCIO

Los partners de Microsoft del sur de Europa están diversificando sus modelos de negocio centrándose en el desarrollo de sus propios servicios y propuestas de software. Un tercio de los partners de Microsoft del sur de Europa tienen actividad en las tres áreas principales: ventas, servicios y desarrollo.

> Por cada dólar de productos o servicios de Microsoft que vendemos, **hemos constatado una oportunidad de venta de entre 6 y 7 dólares en productos y servicios propios de Verne** que se suman a esa cantidad.
>
> **Antonio Soto**, Director de Verne Tech

El impacto del valor económico derivado de Microsoft para el partner varía en función del modelo de negocio del partner. Los partners centrados en software crean el mayor valor económico.



Por cada dólar de ingresos derivado de Microsoft

Los partners centrados en la distribución de Europa obtienen

2,21 $

en valor económico

Los partners centrados en servicios

de Europa obtienen

5,75 $

en valor económico

Los partners centrados en software

de Europa obtienen

7,86 $

en valor económico

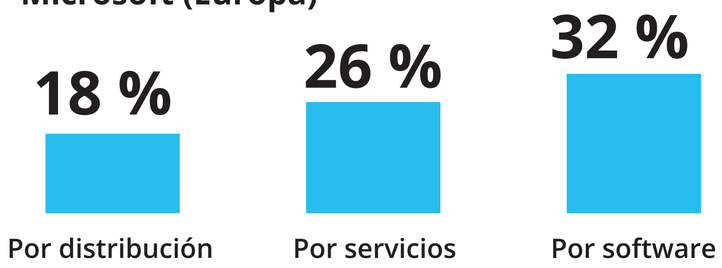
CREACIÓN DE VALOR

Los partners de Microsoft pueden segmentarse en tres categorías en función de su combinación de ingresos: por distribución, por servicios y por software. Es importante destacar que las actividades que realizan los partners tienen diferentes niveles de valor económico en su relación con Microsoft. Puesto que los partners tienden a obtener una combinación de ingresos procedentes de estas actividades, cada partner puede tener diferentes resultados económicos. Una idea clave de la expansión del valor económico y de las vías de crecimiento es que los partners de servicios en Europa obtienen 5,75 dólares y los partners de software 7,86 dólares.

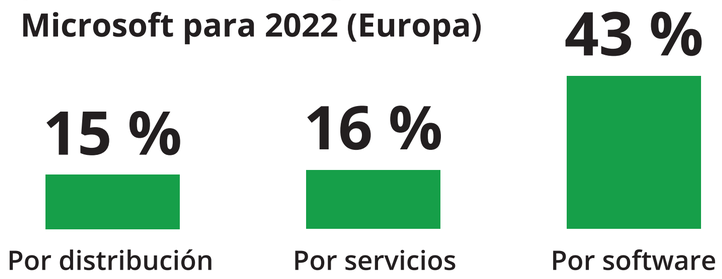
© IDC 2022
Fuente: Encuesta sobre indicador de valor económico para partners de Microsoft realizada por IDC

Los partners de Microsoft centrados en software alcanzan el margen bruto más elevado en su negocio con Microsoft y prevén un mayor crecimiento de los ingresos.

Margen bruto de actividad de negocio con Microsoft (Europa)



Previsión de crecimiento de ingresos por actividad de negocio con Microsoft para 2022 (Europa)

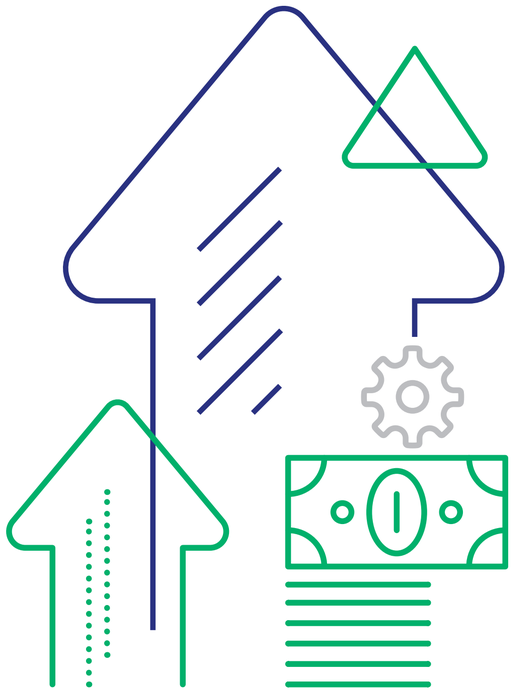


PROPIEDAD INTELECTUAL DE LOS PARTNERS

Los partners de Microsoft en Europa son cada vez más conscientes del valor de desarrollar y comercializar su propia propiedad intelectual. En términos generales, existen dos tipos principales de propiedad intelectual desarrollada por los partners: los servicios, que pueden adoptar la forma de servicios basados en proyectos o servicios gestionados, y las modificaciones y el software, que pueden incluir aplicaciones horizontales o específicas del sector, más a menudo basadas en la nube que on-premises.

AUMENTO DE LOS MÁRGENES

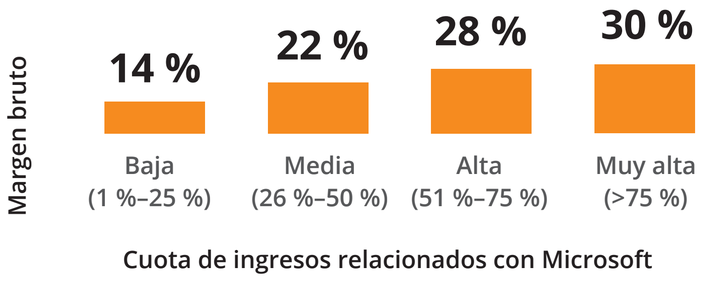
Los partners de Microsoft con un mayor enfoque en la propiedad intelectual tienden a generar márgenes más elevados. Los partners de servicios y software en Europa obtienen una mayor rentabilidad con unos márgenes brutos del 26 % y el 32 %, respectivamente, en comparación con el 18 % de los partners de distribución. Los partners europeos de software también tenían previsto un crecimiento de su negocio de un 43 % en 2022, en comparación con el 16 % de los partners de servicios y el 15 % de los partners de distribución.



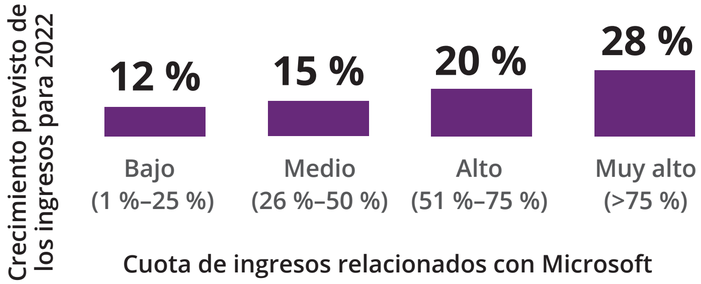
© IDC 2022
Fuente: Encuesta sobre indicador de valor económico para partners de Microsoft realizada por IDC

Los partners con un compromiso más profundo con Microsoft consiguen una rentabilidad superior y tienen mayores expectativas de crecimiento de ingresos.

Rentabilidad de la actividad de negocio relacionada con Microsoft por cuota de ingresos de negocio con Microsoft (Europa)



Crecimiento previsto de la actividad de negocio relacionada con Microsoft en 2022 por cuota de ingresos de negocio con Microsoft (Europa)



EL ENFOQUE DE MICROSOFT IMPULSA LOS MÁRGENES

Los partners consiguen una mayor rentabilidad a medida que crece su compromiso empresarial general con Microsoft. Los partners que obtienen más del 75 % de sus ingresos totales de sus actividades empresariales relacionadas con Microsoft obtienen el **mayor margen** (30 %) en su negocio con Microsoft. Por el contrario, los partners con la menor cuota de ingresos de sus actividades relacionadas con Microsoft (1 %–25 %) informan un margen bruto medio del 14 % en su negocio con Microsoft.

EL ENFOQUE DE MICROSOFT LIBERA EL POTENCIAL DE CRECIMIENTO

Los partners con la mayor cuota de ingresos de su negocio con Microsoft (>75 %) son más optimistas acerca de las perspectivas de crecimiento para esta actividad de negocio, pronosticando un **crecimiento del 28 % en 2022**. A su vez, los partners europeos con la cuota más baja (1 %–25 %) de negocio con Microsoft en su mix de ingresos solo esperan crecer un 12 % en 2022.

> **Microsoft tiene un enfoque integral del cliente** con productos y soluciones que abarcan varias áreas tales como voz, seguridad, puesto de trabajo moderno e infraestructura en la nube.
>
> **Daniel Ribaya**
> Director de Productos y Servicios en la Nube, Telefónica Tech

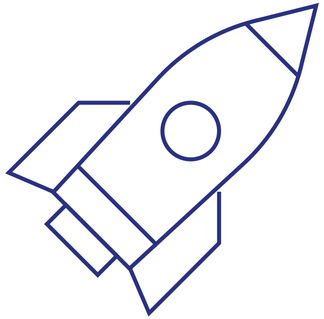
© IDC 2022
Fuente: Encuesta sobre indicador de valor económico para partners de Microsoft realizada por IDC

Tanto una sólida colaboración como un firme compromiso ayudan a los partners a obtener beneficios empresariales tangibles.

CO-SELL COMO ACELERADOR DE NEGOCIOS

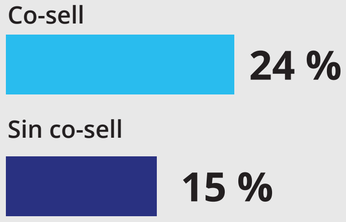
Unas relaciones más profundas impulsan mejores resultados económicos. Un ejemplo clave de esto es el impacto que los partners constatan al realizar labores conjuntas de comercialización con Microsoft. El programa de co-sell es una ventaja empresarial crítica que los partners pueden aprovechar. Los partners que aprovechan esta oportunidad constatan ventajas tangibles.

Los partners que participan en iniciativas de co-sell constataron un mayor crecimiento de los ingresos en 2021 (24 %) en comparación con los partners que no participan en co-sell (15 %). Los partners de co-sell son especialmente optimistas con respecto al crecimiento continuo de los ingresos en 2022, con un incremento medio de los ingresos previsto del 32 %.

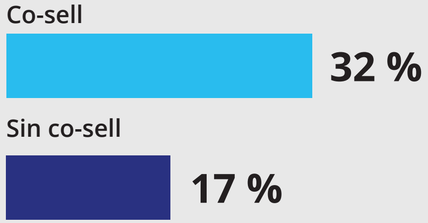


> Estamos desarrollando un gran volumen de negocio junto a Microsoft y **nos ayudamos el uno al otro** tanto como podemos. Estamos muy satisfechos con la colaboración y con las ventajas de ser un partner gestionado.
>
> **Antonio Soto**
> Director de Verne Tech

Crecimiento de los ingresos de 2021 en actividades de negocio con Microsoft (Europa)



Crecimiento de los ingresos previsto para 2022 en actividades de negocio con Microsoft (Europa)



© IDC 2022
Fuente: Encuesta sobre indicador de valor económico para partners de Microsoft realizada por IDC

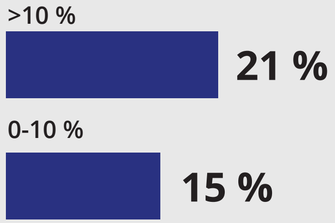
Los partners que más invierten en su propia propiedad intelectual están creciendo más rápido. Las actividades centradas en la propiedad intelectual son una vía de acceso a mayores oportunidades de mercado.

LA INVERSIÓN EN PROPIEDAD INTELECTUAL SE TRADUCE EN DIVIDENDOS

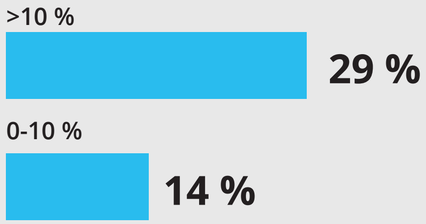
El rendimiento económico de los partners es más sólido cuanto más se centran en el desarrollo de la propiedad intelectual en sus modelos de negocio. El desarrollo de la propiedad intelectual requiere inversiones dedicadas y continuas. Los datos de la encuesta ponen de relieve que las inversiones de los partners en propiedad intelectual están vinculadas de forma constante a resultados económicos positivos. Los partners que invierten más del 10 % de sus ingresos en el desarrollo de propiedad intelectual constatan un crecimiento más rápido de los ingresos en comparación con los partners con niveles de inversión más bajos (10 % o menos).

> Contamos con **nuestra propia metodología para crear soluciones** basadas en nuestras capacidades. Nos encargamos de recopilarlas en paquetes, desarrollamos material listo para su comercialización y lo incluimos en el catálogo de soluciones de Microsoft para aumentar nuestra visibilidad.
>
> **José Tomás González Martínez**
> Director de Estrategia, Kabel

Crecimiento de los ingresos en 2021 según ratio de inversión en propiedad intelectual (Europa)



Crecimiento previsto de los ingresos en 2022 según ratio de inversión en propiedad intelectual (Europa)



© IDC 2022
Fuente: Encuesta sobre indicador de valor económico para partners de Microsoft realizada por IDC

Las ventajas clave respaldan un sólido ecosistema de partners y diferencian a Microsoft como proveedor estratégico para partners en España.

- La selección de proveedores es fundamental para todos los partners. Los partners de España reconocen una serie de ventajas y beneficios que distinguen su relación con Microsoft.
- Entre los principales factores diferenciadores que hacen que Microsoft destaque frente a otros proveedores a ojos de los principales ejecutivos de partners en España se incluyen:

- Modelo de negocio centrado en los partners
- Tecnología abierta e innovación
- Amplia gama de productos
- Marca y productos de confianza
- Amplia base de clientes existente

> Microsoft tiene una **visión clara** de su estrategia de partnership.
>
> **Antonio Soto**
> Director de Verne Tech

> Microsoft **se adentra en el mercado desde una perspectiva abierta**. Quiere tener un entorno de colaboración con diferentes proveedores y adoptar la innovación de otras partes.
>
> **Pepe García**
> Director de Operaciones de Logicalis Spain

© IDC 2022
Fuente: Encuesta sobre indicador de valor económico para partners de Microsoft realizada por IDC

El valor económico que los partners obtienen en su relación con Microsoft está vinculado a su nivel de compromiso e inversión, así como a su enfoque empresarial.

Los cuatro siguientes principios rectores para partners de Microsoft en España pueden guiar el camino hacia una mayor rentabilidad y al crecimiento:

1

Invertir en la relación con Microsoft. Los partners con mayor rentabilidad consideran que su relación con Microsoft es un activo estratégico e invierten el tiempo, los recursos y la energía necesarios para maximizar su valor.

2

Ampliar su interacción con Microsoft Cloud. Los partners con actividades en las áreas de soluciones de Microsoft Cloud se encuentran en una posición sólida para añadir valor a los casos de uso.

3

Desarrollar la propiedad intelectual. Los partners que desarrollan software y servicios propios constatan un mayor impacto en sus resultados económicos en general, en relación con la actividad con Microsoft.

4

Adoptar las oportunidades de comercialización y de co-sell de Microsoft. Los partners de éxito han adoptado las ofertas de comercialización de Microsoft, con especial énfasis en las soluciones de ventas dirigidas a campos específicos de Microsoft.

© IDC 2022

Mensaje de Microsoft

Antonio Budia Grana, Director de Partners en España:

"La transformación digital es, sin duda, una gran oportunidad para las organizaciones españolas de hoy en día y nuestros partners, como facilitadores, desempeñan un papel decisivo a la hora de complementar nuestra nube de Microsoft a través del desarrollo de su propia propiedad intelectual y ofreciendo un valor superior a los clientes.

Microsoft proporciona una completa cartera de funciones e infraestructura, plataforma y servicios de software que se adaptan a cualquier organización y sobre la que los partners crean soluciones únicas para cubrir todos y cada uno de los retos a los que se enfrentan nuestros clientes en todos los sectores.

Esta combinación de plataforma y servicios es la que aporta un valor claro y diferenciado que permite a nuestros clientes competir en un mercado cada vez más dinámico. Juntos podemos acelerar la transformación digital, guiar a las organizaciones a través del proceso y tener un impacto colectivo en el país, un impacto tan positivo como relevante".

Evolución del programa Microsoft Partner Network

Basándonos en nuestra relación de 30 años con nuestros partners, estamos evolucionando para ayudarle a hacer crecer su negocio y satisfacer las cambiantes necesidades de los clientes. Obtenga más información sobre el nuevo programa de partners en la nube de Microsoft, basado en nuestras seis áreas de soluciones en la nube: Innovación digital y de aplicaciones, datos e IA, infraestructura, aplicaciones empresariales, puesto de trabajo moderno y seguridad.

MÁS INFORMACIÓN

Amplíe su negocio en la nube con Azure Marketplace

Azure Marketplace es un potente canal para comercializar y vender sus soluciones en la nube certificadas para su ejecución en Azure. Una excelente cartera de servicios y una experiencia de prueba le ayudarán a atraer y consolidar clientes. Conozca cómo maximizar el impacto de su cartera de servicios y sus ventajas a la hora de la comercialización.

MÁS INFORMACIÓN

Microsoft

Acerca de IDC

International Data Corporation (IDC) es el principal proveedor mundial de inteligencia de mercado, servicios de asesoría y eventos para mercados de tecnología de información, telecomunicaciones y tecnología de consumo. IDC ayuda a los profesionales de TI, los ejecutivos de empresas y los inversores a tomar decisiones sobre compra de tecnología y estrategia empresarial. Más de 1100 analistas de IDC proporcionan sus conocimientos especializados a nivel global, regional y local sobre tecnología u oportunidades del sector, así como sobre tendencias en más de 110 países de todo el mundo. Durante 50 años, IDC ha proporcionado conocimientos estratégicos para ayudar a nuestros clientes a alcanzar sus objetivos de negocio clave. IDC es una subsidiaria de IDG, la empresa líder mundial en medios de tecnología, investigación y eventos.

IDC UK
5th Floor, Ealing Cross,
85 Uxbridge Road
Londres
W5 5TH (Reino Unido)
44.208.987.7100
Twitter: @IDC
idc-community.com
www.idc.com

Sede de la empresa
140 Kendrick Street,
Building B, Needham,
MA 02494 EE. UU.
508.872.8200
www.idc.com

Aviso de derechos de autor

La publicación externa de información y datos de IDC, que incluye cualquier información de IDC que se vaya a utilizar con fines publicitarios, en notas de prensa u otro tipo de publicación, requiere la aprobación previa por escrito de IDC. Para solicitar una autorización, póngase en contacto con la línea de información de Custom Solutions en el número 508-988-7610 o en la dirección permissions@idc.com. La traducción o localización de este documento requiere una licencia adicional de IDC. Para obtener más información sobre IDC, visite https://www.idcspain.com/. Más información sobre IDC Custom Solutions en http://www.idc.com/prodserv/custom_solutions/index.jsp.

Sede de la empresa: 140 Kendrick Street, Building B, Needham, MA 02494 EE. UU. P. 508.872.8200 www.idc.com

© 2022 IDC. Queda prohibida la reproducción de esta publicación sin una autorización. Todos los derechos reservados.