



LAS TECNOLOGÍAS DE LA
INFORMACIÓN EN ESPAÑA 2014

Índice de contenidos

1.	Resumen ejecutivo.....	2
2.	Presupuesto en TI: Contexto de inversión y gasto en tecnología en 2014-2015.....	3
	Continúa la recuperación de 2014 a 2015	3
	Crece las partidas dedicadas a desarrollo e innovación	4
3.	Tendencias de negocio en el sector	6
3.1.	El mercado TI crece más levemente que el ciclo económico.....	6
3.2.	...dando lugar a un crecimiento plano de los ingresos en el sector.....	7
4.	Caracterización del capital humano en el sector TI	9
4.1.	Seis de cada diez profesionales del sector, dedicado a los servicios tecnológicos... ..	9
4.2.	...mientras se acercan los porcentajes de hombres y mujeres	9
5.	Investigación, desarrollo e innovación.....	11
5.1.	La mayor parte del esfuerzo de innovación está dedicado al desarrollo de software	11
5.2.	La I+D+i se financia fundamentalmente con recursos propios.....	12
6.	Conclusión	13

1. Resumen ejecutivo

Los leves indicios de recuperación de la economía española parecen estar reflejándose de forma tímida en los principales parámetros que caracterizan la inversión y gasto de las empresas españolas en tecnología, y, consecuentemente – aunque con bastante menos intensidad – en los resultados de las compañías que operan en el sector de las Tecnologías de la Información.

En este sentido, mientras que las empresas españolas esperaban al final del ejercicio 2014 poder incrementar sus presupuestos para la adquisición de tecnología y servicios tecnológicos en casi un 2,3% con respecto al año anterior (lo que les sitúa en un promedio de un 2,5% sobre ventas), los proveedores de tecnología han conocido en 2014 un incremento de sus cifras de negocio en España mucho más discreto, siguiendo la línea que ha caracterizado tradicionalmente el sector TI, en el sentido de incorporar casi siempre de forma tardía los cambios en los ciclos económicos: así, tenemos un crecimiento de un 6,3% para la venta de hardware, un 2,7% en el caso del software y un testimonial 0,6% en el de los servicios tecnológicos (consultoría, proyectos, outsourcing, etc.), a pesar de que este último subsector ocupaba en 2014 al 60% de los profesionales del sector TI. Un segmento de actividad donde, por cierto, siguen convergiendo los porcentajes de hombres y mujeres profesionales que se dedican al mismo.

Por último, hay que destacar que el sector TI dedicó en 2014 casi la mitad de sus iniciativas de innovación al desarrollo de software, esfuerzos para los que más de la mitad de los medios económicos dedicados provenían de recursos financieros propios.

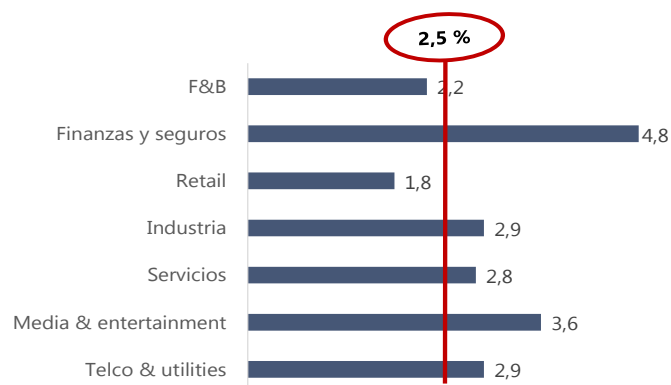
2. Presupuesto en TI: Contexto de inversión y gasto en tecnología en 2014-2015

El presente capítulo hace un breve repaso contextual por las perspectivas de inversión y gasto en tecnologías de la información de las empresas españolas demandantes de productos y servicios TI, de acuerdo con la percepción de sus directivos a final de 2014.

Continúa la recuperación de 2014 a 2015

Intensificando en cierto modo la tendencia que se inició levemente hace dos años (en el peor momento de la crisis económica), las empresas españolas preveían a final de 2014 un aumento en sus presupuestos de TI de un 2,26% con respecto al año anterior, lo que situaría la cifra promedio en un 2,5% sobre la cifra de ventas (ver gráficos 1 y 2)

Gráfico 1: Presupuesto TI como porcentaje de ventas (2014-2015)



Por sectores, al igual que en el pasado ejercicio, las AAPP siguen reduciendo iniciativas de inversión y, fundamentalmente, recortando tarifas por servicios externos.

Es significativa la recuperación del sector financiero que, si bien continúa con sus planes de eficiencia operativa en todos los ámbitos, incluido el TI, está abordando inversiones de renovación tecnológica orientadas a la multicanalidad de cliente, la inteligencia de negocio y a nuevos modelos de uso de infraestructuras y plataformas.

Si bien las organizaciones se han hecho más eficientes en el control del gasto y mantienen una política de prudencia a la hora de abordar inversiones, observamos que se están empezando a abordar iniciativas de mejora de las plataformas tecnológicas para prepararse para un crecimiento inminente.

Una vez agotada prácticamente la vía de la mejora de la productividad por medio de la reducción del gasto o la contención de los recursos, especialmente la fuerza de trabajo, se comienzan a explorar tímidamente iniciativas de innovación interna como medio para crear nuevos ingresos. En 2014 continuaron los esfuerzos para reducir carencias tecnológicas e intensificar la digitalización de los procesos de negocio. Esto último, más promesa que realidad actualmente, ya está empezando a mover partidas de cierta relevancia en los presupuestos TI.

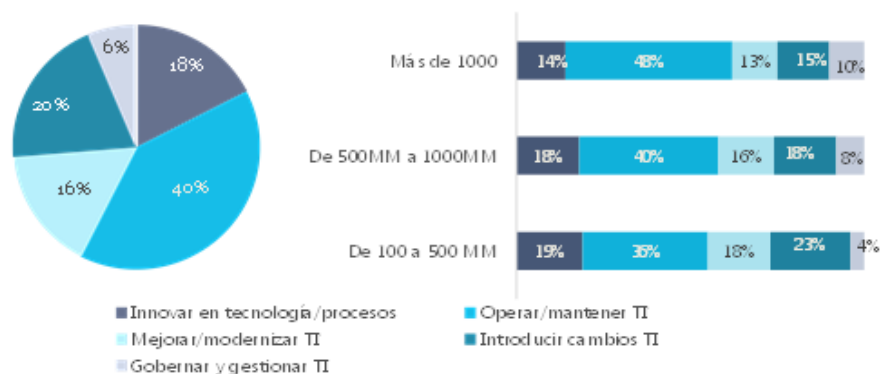
Crecen las partidas dedicadas a desarrollo e innovación

Como revela habitualmente nuestra investigación sobre la composición global del presupuesto destinado a tecnologías de la información, en 2014 se estimaba que la mayor parte del presupuesto TI se destinaría en el ejercicio siguiente a operación y mantenimiento de sistemas (ver gráfico 2).

Por otro lado, aumentará al final de 2015 la proporción de presupuesto que las empresas dedican a desarrollar e implantar sistemas a solicitud de las Unidades de Negocio (UUNN), a mejorar y modernizar la plataforma tecnológica. No todos estos esfuerzos pueden considerarse inversión, estando una parte de ellos dedicada a pagar OPEX en forma de servicios profesionales asociados, trabajos de desarrollo no capitalizables, etc.

Las compañías más pequeñas van a tener que hacer más esfuerzos presupuestarios, porque aún no han conseguido superar el ya mencionado gap producto de la crisis y las necesidades de digitalización de sus procesos. Ello se refleja en que dedicarán a proyectos de innovación un 19% de su presupuesto, la cual se va a centrar fundamentalmente en el ámbito del software orientado a plataformas analíticas, gestión de contenidos y procesos digitales, M2M, movilización de sistemas de negocio, integración con servicios de cloud IaaS, multicanalidad, etc.

Gráfico 2: ¿Cómo se distribuye el presupuesto TI durante 2015?



3. Tendencias de negocio en el sector

3.1. El mercado TI crece más levemente que el ciclo económico

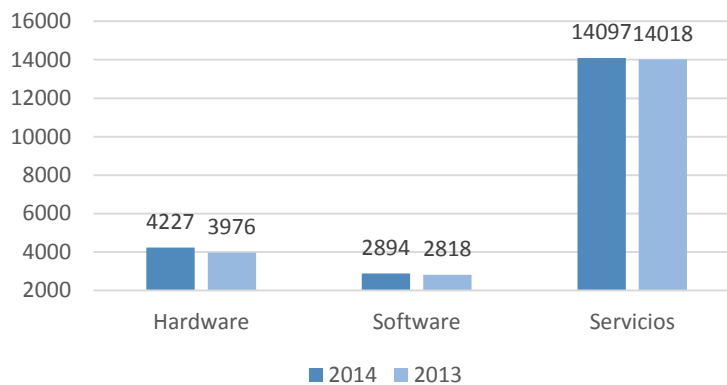
Tal como ha podido constatarse en los últimos años, los ciclos económicos se suelen reflejar con cierto retraso en el comportamiento del mercado de las TI en España. Si la crisis de 2007 tuvo un impacto tardío en las cifras de negocio de los proveedores de tecnología en nuestro país, la tímida recuperación de la economía española no está reflejándose decididamente, al menos de momento, en los resultados de las compañías que operan en el sector TI español.

Es decir, a pesar de la leve inflexión de los presupuestos para la adquisición de tecnología y servicios tecnológicos por parte de las empresas españolas (que se sitúa en 2014 en un promedio de un 2,5% de la cifra de ventas), la perpetuación del conservadurismo de las organizaciones, la simplificación de las infraestructuras y plataformas tecnológicas, la migración a servicios cloud, y la reducción de las tarifas unitarias de proveedores producto de una cierta comoditización de sus prestaciones, está haciendo que la facturación de los proveedores de hardware, software y servicios esté incorporando sólo ahora – y de forma aún muy poco apreciable - las prometedoras perspectivas de la evolución de la economía española, persistiendo en particular un gran estancamiento en el campo de los servicios tecnológicos (fundamentalmente outsourcing y consultoría).

3.2. ...dando lugar a un crecimiento plano de los ingresos en el sector

Así, en 2014, la facturación en España por la venta de hardware creció un 6,3% con respecto al año anterior, mientras que el software lo hizo en un 2,7% y los servicios tecnológicos registraron un comportamiento prácticamente plano, incrementándose tan sólo un 0,6% con respecto a 2013 (ver gráfico 3)

Gráfico 3: Facturación del sector TI en España, 2014



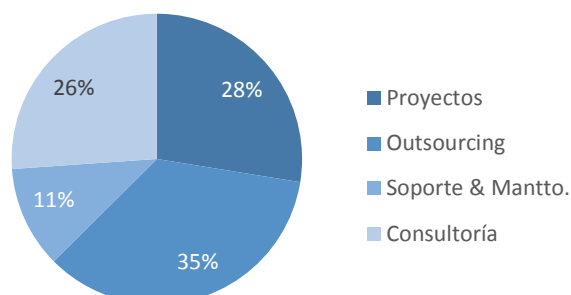
Cabe destacar la importante inflexión en la facturación por la venta de equipos de computación, almacenamiento y periféricos, que de haber experimentado un retroceso de un 8,3% de 2012 a 2013, en 2014 registró una recuperación (4.227 millones de euros) en parte, fundamentalmente debido a la demanda creciente de renovación de infraestructuras de las empresas usuarias y del aumento de la demanda de capacidad, con protagonismo para los proveedores de servicios cloud y operadoras. Cabe destacar, en este contexto, que un 42% de las empresas usuarias preveían aumentar su presupuesto en almacenamiento al final de 2014, producto del aumento exponencial de información multicanal propio de la digitalización de procesos de negocio y de las demandas de usuarios finales, en el caso de los proveedores de servicios tecnológicos.

La necesidad de adaptar las plataformas de gestión a nuevas realidades de negocio y de superar el gap tecnológico producto de la crisis contribuiría a explicar, igualmente, el incremento en la cifra de negocio de los fabricantes de software, que en 2014 crecieron hasta los 2.980 millones de euros, cuando en 2013 experimentaron un descenso de un 1,1%. Los ámbitos de las aplicaciones dentro del ecosistema de analytics y big data, aunque no representan un porcentaje muy apreciable en el global de las ventas del período, han experimentado un crecimiento a doble dígito en muchos casos y reclaman su papel en el cambio de tendencia global (un 62% de las empresas usuarias preveían aumentar a final de 2014 sus presupuestos en estos sistemas).

El comportamiento plano de los servicios (14.097 millones de euros en 2014 frente a los 14.018 millones de 2013), se explica por la estabilización en la demanda de los servicios tecnológicos más comoditizados (AM y datacenter), en un escenario en el que seguirán las rebajas de tarifas unitarias con respecto a los dos últimos ejercicios. Merece una mención especial el peso monetario creciente que tenían los servicios cloud en los presupuestos de las empresas usuarias españolas en 2014, con un 67% de ellas esperando aumentarlos para el siguiente ejercicio.

En cuanto a la distribución porcentual de la cifra de negocio por la prestación de servicios TI, el 35% de los ingresos en España de las compañías del sector por este concepto vinieron por el outsourcing (4.933 millones de euros), mientras que el desarrollo de proyectos constituyó la segunda partida más voluminosa (un 28%, lo que equivale a 3.884 millones, ver gráfico 4).

Gráfico 4: Distribución de los servicios TI, 2014



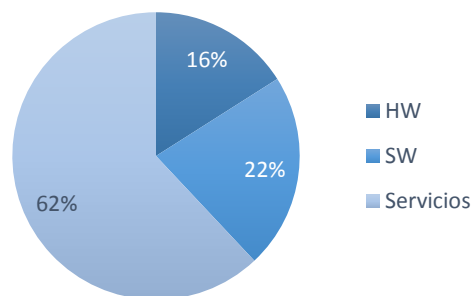
4. Caracterización del capital humano en el sector TI

4.1. Seis de cada diez profesionales del sector, dedicado a los servicios tecnológicos...

En línea con el peso de los servicios tecnológicos en la cifra de facturación global del sector, seis personas de cada diez empleadas en el mismo se dedicaba a este ámbito, mientras que un 22% se encuadraba en actividades relacionadas con la venta y fabricación de software y el 16% restante se dedicaba al hardware (ver gráfico 5).

Teniendo en cuenta que el porcentaje que representan los servicios en la cifra de facturación global en España del sector representa el 52% del total, se puede deducir que en los últimos años ha descendido de forma relevante la productividad por FTE en este ámbito.

Gráfico 5: distribución de profesionales por ámbito

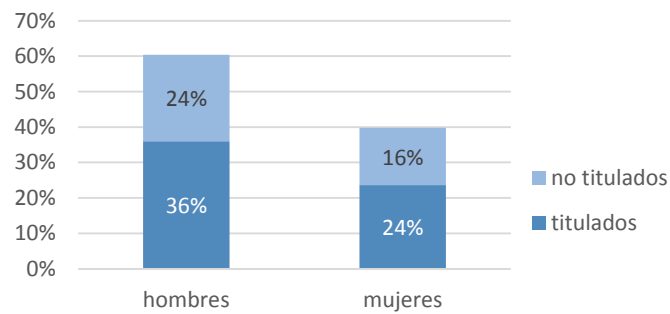


4.2 ...mientras se acercan los porcentajes de hombres y mujeres

Con respecto a la caracterización de las plantillas en el sector de las TI, se mantiene una línea similar a la de años anteriores, con casi un 60% de profesionales titulados y un 40% de los que no lo están, repitiéndose estos porcentajes en la proporción entre hombres y mujeres, que se aproximan levemente respecto a años anteriores (poco más del 60% y casi el 40%, respectivamente, ver gráfico 6). En 2014, el porcentaje de

hombres titulados en el sector era del 36% del total de profesionales de ambos sexos, mientras que el de las mujeres tituladas quedaba en un 24%. Hay que destacar que durante los últimos años ha descendido ligeramente la proporción de hombres no titulados, mientras que, al contrario, se ha incrementado el de las mujeres no tituladas en el global de la fuerza profesional.

Gráfico 6: distribución de profesionales por sexo y titulación



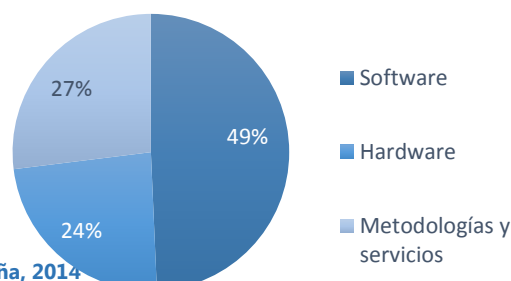
5. Investigación, desarrollo e innovación

5.1. La mayor parte del esfuerzo de innovación está dedicado al desarrollo de software

Las empresas del sector TI centraron sus esfuerzos en I+D+i durante 2014 en el campo del software, fundamentalmente, lo que se ha respondido a la tendencia que han ido siguiendo las empresas usuarias de nuestro país en el sentido de modernizar sus plataformas de negocio (con una alta obsolescencia en el caso de las organizaciones más pequeñas, producto de los recortes en inversión y mantenimiento a consecuencia de la crisis), pero también de dotarse de plataformas básicas para la primera digitalización de algunos de sus procesos de negocio. Los vendedores de tecnología han respondido a esta tendencia y han enfocado sus iniciativas de innovación fundamentalmente en el software alrededor de las plataformas de negocio y de gestión, aunque la introducción y comercialización de tales novedades en sus productos sigue - de momento - constreñida por las limitaciones propias de la todavía escasa digitalización de procesos en las organizaciones usuarias y de sus restricciones organizativas, regulatorias, etc.

Con ello, un 49% de los presupuestos destinados por las empresas del sector a I+D+i se dedicaron al ámbito del software, mientras que un 27% se centró en el apartado de las metodologías y servicios (ver gráfico 7). Ello resulta llamativo, teniendo en cuenta a) el peso de los servicios tecnológicos en el global de la facturación del sector y b) el cambio de paradigma que ha supuesto no sólo el asentamiento definitivo de los modelos de pago por uso, sino el enorme cambio en el modelo de gestión y relación con los clientes en los servicios de outsourcing, en los cuales la interlocución ha ido migrando desde las áreas de tecnología a las Unidades de Negocio, y con ello las metodologías, los marcos de gestión y control, el reporting, etc.

Gráfico 7: Presupuesto para I+D+i por ámbitos

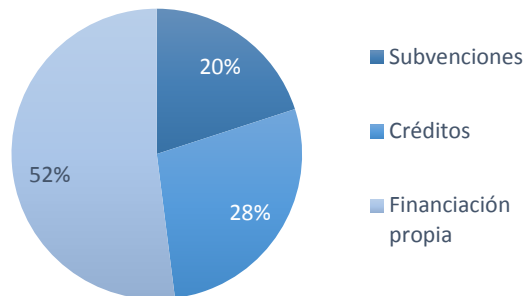


5.2. La I+D+i se financia fundamentalmente con recursos propios

Intensificando la tendencia de los últimos años, y evidentemente a consecuencia de las restricciones en el crédito producto de la situación económica, las empresas del sector TI han aumentado considerablemente el peso de los recursos propios para la financiación de sus programas de I+D+i, los cuales, por tanto, están viéndose cada vez más condicionados a la perspectiva de comercialización a corto plazo de las novedades introducidas en sus portfolios de productos y servicios.

Si en 2011 la proporción de fuentes de financiación propia para este concepto era del 46%, en 2014 este peso crece hasta el 52%, descendiendo paralelamente el peso de los créditos de entidades financieras hasta el 28% (ver gráfico 8). Ha ido aumentando ligeramente, por su parte, la proporción de subvenciones de organismos públicos, hasta quedar en 2014 en un 20%.

Gráfico 8: Origen de los fondos para I+D+i



6. Conclusión

Hasta aquí, un pequeño panorama de lo que fue en 2014 la evolución de los parámetros básicos de negocio del sector TI y de su correspondencia en la inversión y gasto en tecnología por parte de las empresas españolas demandantes de productos y servicios.

De cara a 2015, cabría esperar que los indicadores de la economía española (en aparente senda de recuperación) se vayan trasladando algo más intensamente a los resultados de los proveedores de productos y servicios tecnológicos. No es esperable un punto de inflexión intensa, aunque el presente ejercicio puede marcar realmente el momento en el que las compañías del sector TI – en donde no han terminado los ajustes, sin embargo – comiencen a recuperar el terreno perdido durante la crisis.

El contexto, desde luego, ha cambiado con respecto a antes de 2007. Las empresas españolas cada vez tienen más presente que la digitalización no sólo de sus canales de relación con sus clientes, sino de sus procesos de negocio, está dejando de ser una opción para pasar a constituir una necesidad; una exigencia de la cual dependerá no sólo su excelencia o eficiencia sino su propia permanencia en el mercado. Ello se va a trasladar sin duda a las posibilidades y oportunidades de negocio de los proveedores, que tendrán que adaptarse – en tamaño, presencia, riqueza de portfolios, innovación y, por supuesto, modelos de precios – al nuevo escenario para materializarlas.