

## TOP 10 PREDICTIONS

---

### Las 10 principales tendencias de IDC para el mercado TIC español en 2009

---

Rafael Achaerandio                      Jaime García  
Fernando Maldonado                  Alberto Bellé

#### PREDICTIONS

1. El mercado TIC no se recuperará hasta 2010
2. Impacto heterogéneo en la industria TIC: La crisis genera nuevos retos y oportunidades
3. Ganadores y perdedores: La estrategia comercial se vuelve crítica
4. La oferta tecnológica se anticipa a la crisis: La solución existía antes del problema
5. La crisis abre oportunidades para la tecnología y sus gestores (CIOs) para impactar en las organizaciones
6. El mercado de infraestructuras tecnológicas más competido que nunca
7. Mobile gadgets y Netbooks: Tecnologías más económicas orientadas a la crisis
8. Nuevos modelos de provisión de tecnología en pleno desarrollo
9. La red, clave para los nuevos servicios TI
10. CAPEX vs OPEX: El Outsourcing gana momento

## TABLE OF CONTENTS

	P
<b>PREDICTIONS</b>	<b>1</b>
<b>IN THIS STUDY</b>	<b>1</b>
<b>SITUATION OVERVIEW</b>	<b>1</b>
<b>FUTURE OUTLOOK</b>	<b>4</b>
1. El mercado TIC no se recuperará hasta 2010 .....	4
2. Impacto heterogéneo en la industria TIC: La crisis genera nuevos retos y oportunidades.....	6
3. Ganadores y perdedores: La estrategia comercial se vuelve crítica.....	7
4. La oferta tecnológica se anticipa a la crisis: La solución existía antes del problema.....	8
5. La crisis abre oportunidades para la tecnología y sus gestores (CIOs) para impactar en las organizaciones .....	9
6. El mercado de infraestructuras tecnológicas más competido que nunca .....	9
7. Mobile gadgets y Netbooks: Tecnologías más económicas orientadas a la crisis.....	10
8. Nuevos modelos de provisión de tecnología en pleno desarrollo.....	11
9. La red, clave para los nuevos servicios TI.....	12
10. CAPEX vs OPEX: El Outsourcing gana momento.....	12
<b>ESSENTIAL GUIDANCE</b>	<b>13</b>
<b>LEARN MORE</b>	<b>13</b>
Related Research.....	13

## LIST OF FIGURES

	P
1 Crecimiento del mercado IT español.....	5
2 Dispersión en los distintos segmentos de mercado .....	6
3 Cambios en el posicionamiento de los competidores .....	7
4 Innovación.....	11

## IN THIS STUDY

Estas predicciones parten del estudio de las tendencias del mercado por parte de los analistas de IDC. En este estudio se han seleccionado las diez principales tendencias que por su importancia o repercusión van a ser más visibles en 2009 en España, y tendrán un impacto a medio y largo plazo.

Nuestras predicciones parten de dos premisas: (1) el mercado de TIC es un mercado global y por tanto lo que sucede en otros lugares del mundo impacta en el contexto del mercado local — los factores culturales y regulatorios juegan un papel de acelerador o inhibidor de esas tendencias — y (2) el mercado y las tendencias vendrán cada vez más marcados por la demanda que por la oferta de tecnologías de la información y de la comunicación.

Partiendo de estas dos premisas podemos describir las principales tendencias del mercado.

Además de las predicciones para 2009, IDC analiza el cumplimiento y validez de las predicciones que realizamos en 2008 para España.

## SITUATION OVERVIEW

A continuación revisamos las predicciones que los analistas de IDC España realizamos el pasado año para el 2008:

☒ El mercado español de Tecnologías de la Información seguirá creciendo

IDC predijo que la desaceleración de la economía se notaría al final del año en el segmento del hardware y que probablemente comenzara a trasladarse al segmento del software para 2009, apareciendo una incertidumbre para el mercado de servicios TI en ese mismo año.

IDC espera ha cerrado la cifra de crecimiento en 2008 en el 5,7% en el mercado TI y del 3,2% en el mercado TIC, un año en el que el hardware efectivamente ha perdido mucho fuelle en el último trimestre de 2008, con un crecimiento total en 2008 del 3,4%

☒ El cambio estructural se consolida—Todo como servicio

IDC predijo que 2008 sería el año en el que los grandes proveedores de tecnología lanzarían al mercado ofertas en el modelo "como servicio".

En 2008 hemos visto como efectivamente grandes proveedores TIC lanzaban sus ofertas en modelo "como servicio": aplicaciones (ej. SAP), almacenamiento (ej. EMC), seguridad (ej. Kapersky), plataformas (ej. Telefónica), etc.

☒ Nuevo objetivo de las redes sociales

IDC predijo que durante 2008, las redes sociales, saltarían a las empresas no de forma masiva sino que comenzarían a aparecer referencias en el mercado entre las grandes corporaciones.

En 2008 empresas como La Caixa, BBVA o Repsol están adoptando wikis, blogs y redes sociales. Las redes sociales están entrando en las empresas por una doble vía, como redes sociales a medida y utilizando redes sociales ya existentes en el mercado como por ejemplo Twiter: eDreams utiliza Twiter para comunicarse con sus usuarios o el diario El País para generar tráfico hacia su web dando noticias de última hora.

☒ "Green IT" Del ahorro de costes a la responsabilidad social corporativa

IDC predijo que el "Green IT" iba a comenzar a vincularse cada vez más con la estrategia de responsabilidad social corporativa.

En 2008 IDC ha observado como efectivamente grandes corporaciones comienzan a desarrollar su estrategia de Green IT alineadas con las políticas de responsabilidad social corporativa. El Banco Sabadell es un claro ejemplo y una referencia en el mercado para ver este alineamiento (Ver Informe de IDC España con título "Estrategia de Green IT del Banco Sabadell").

☒ La convergencia TI/Telecomunicaciones ya es realidad

IDC predijo varios niveles de convergencia TI/Telecomunicaciones: Comunicaciones unificadas, datos y aplicaciones, y una oferta de servicios extendida (conectividad + puestos de trabajo y otros servicios, etc.)

En 2008 no solamente se han consolidando estos niveles de convergencia (que continuarán creciendo en 2009), sino que aparecen nuevos escenarios, como cloud computing, en el que aspectos como la provisión de servicio y la rapidez tienen tanta o más importancia que las funcionalidades y la capacidad de proceso.

☒ La fibra óptica, protagonista de la renovación del acceso.

IDC predijo que en 2008 la fibra sería la protagonista en la renovación de la red de acceso, con un ritmo condicionado por las pruebas piloto, el marco regulatorio y la respuesta de los operadores alternativos.

Precisamente han sido estos dos últimos factores los que han determinado el plazo de lanzamiento de la oferta comercial por parte de Telefónica, que comenzó en el último trimestre de 2008.

☒ Los datos en movilidad se generalizan

IDC predijo que en 2008 se generalizaría la oferta de datos en movilidad, y que la gran promesa sería Internet móvil.

El crecimiento de líneas de datos móviles no solamente va a continuar su senda ascendente en 2009, sino que va a ser la principal apuesta de generación de ingresos por parte de los operadores, y va a concentrar esfuerzos de operadores, distribuidores y fabricantes de hardware en ofertas de bundles que incluirán financiación y subvención de dispositivos asociados a compromisos de permanencia en servicios de datos móviles.

☒ La transformación del datacenter continúa

IDC predijo la transformación del datacenter emprendida durante los últimos años que ha llevado a las grandes empresas de la consolidación a la virtualización. El software de infraestructura está permitiendo entender las capacidades de las infraestructuras TI como un servicio.

Este año 2008, ha sido un año clave para la virtualización de infraestructuras. Si el año pasado un 70% de las empresas encuestadas o desconocía la virtualización o no tenía planes de implementación, este año un 70% lo estaba utilizando o lo pensaba utilizar en los próximos 12 meses.

☒ España como destino de servicios "nearshore"

IDC predijo que en 2008 las grandes multinacionales de servicios tecnológicos contarían con al menos un centro de servicios nearshore en España, en los que cada año seguiría creciendo el volumen de negocio y los proyectos multinacionales.

Las fuertes inversiones realizadas por los proveedores en 2008 contrastan esta predicción. Proveedores Atos Origin, Capgemini, CSC, Everis, Ieci, Indra y Steria son algunas de las empresas que han abierto nuevos centros en el último año en España, sumándose a los ya numerosos existentes.

☒ Del "boom" mediático a las inversiones en SOA

IDC predijo que a lo largo de 2008 las grandes corporaciones españolas comenzarían a invertir en arquitecturas SOA y que lo harían de forma progresiva, primero mediante un piloto para más tarde dar el salto a proyectos de mayor envergadura.

Durante 2008 IDC ha identificado como un 10% de las empresas de más de 1.000 empleados estaban realizando inversiones en SOA (Ver Informe de IDC España con título "Cambio de paradigma en SOA: de la integración a los procesos de negocio").

## **FUTURE OUTLOOK**

A continuación se exponen las 10 predicciones para 2009.

---

### **1. El mercado TIC no se recuperará hasta 2010**

En opinión de IDC, el mercado TI en España se verá arrastrado por la situación económica actual tanto por la caída del PIB como por la fuerte incertidumbre económica existente que se está traduciendo en incertidumbres presupuestarias.

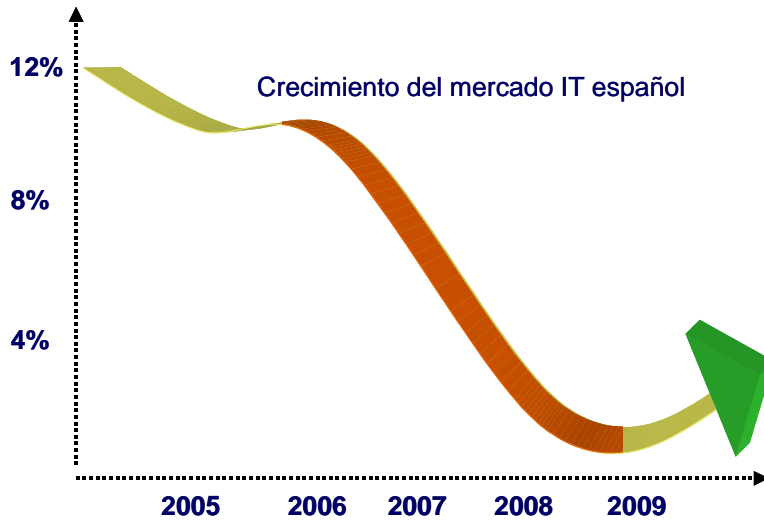
La crisis actual es compleja, guarda ciertas similitudes con crisis anteriores que preocupan mucho, pero también presenta grandes diferencias que invitan al optimismo.

La crisis de confianza en el sistema financiero, causante del caos en el mercado interbancario, guarda similitudes con las medidas proteccionistas que emplearon los gobiernos tras la gran depresión como medida reactiva ante una situación de incertidumbre que implicó que esta crisis se perpetuara en el tiempo casi una década.

Por otro lado, la economía está más globalizada e integrada que nunca. El comercio mundial que ha sido la clave para la bonanza económica actual, pasada y con total seguridad también la futura, se va a resentido en el año 2008 y va a ser gravemente perjudicada en 2009, pero desde IDC prevemos que esto debería cambiar en 2010 si se producen los ajustes necesarios en el mercado inmobiliario y tienen éxito las políticas gubernamentales que se están poniendo en marcha para reactivar el mercado interbancario y la economía en general, que se ha resentido de la crisis crediticia.

**FIGURE 1**

Crecimiento del mercado IT español



Source: IDC, 2008

[http://www.idc.com/research/economic\\_crisis/relevant.jsp](http://www.idc.com/research/economic_crisis/relevant.jsp)

A pesar de este contexto económico complejo para 2009, pero ya en recuperación en 2010, el mercado de las TIC sufrirá en 2009 en España: manejamos un escenario conservador de crecimientos TIC totalmente planos, y otro más pesimista en función del contexto económico que IDC observe en el primer semestre que situaría el mercado TIC en decrecimientos de en torno al -1%.

Por tanto, nos movemos en una franja de crecimientos planos o ligeramente negativos. Sin embargo, en 2010 IDC pronostica un crecimiento para el mercado de las TIC en España superior al 2%, lo que significaría un año de transición hacia el retorno a crecimientos enérgicos en el sector de las TI que probablemente tardarán en volver a ser tan fuertes como años anteriores, en los que estábamos acostumbrados a los dos dígitos.

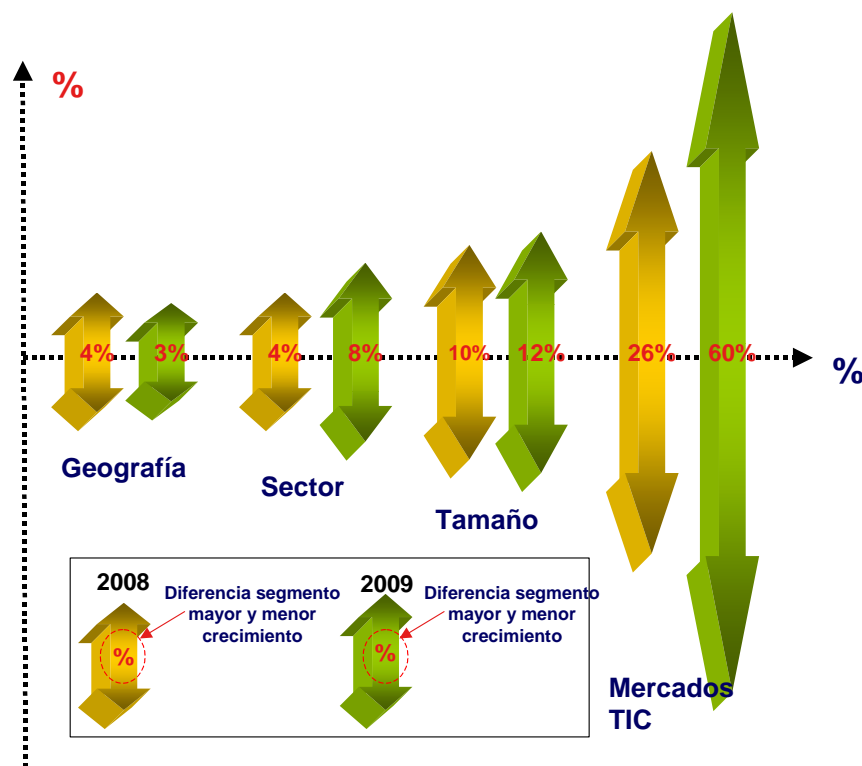
España tiene que seguir mejorando su posicionamiento en la convergencia con la sociedad de la información europea. Las empresas españolas son más maduras tecnológicamente y no pueden renunciar a sus inversiones TIC, máxime en tiempos de crisis en los que la eficacia y eficiencia son más críticas que nunca. De hecho, las tecnologías de la información y las comunicaciones, así como la innovación sustentada en las TIC son parte de la solución a la crisis y al cambio de modelo económico.

## 2. Impacto heterogéneo en la industria TIC: La crisis genera nuevos retos y oportunidades

El mercado en términos agregados decrece pero lo hará de forma heterogénea según sectores de actividad, tamaños de empresa, comunidades autónomas y mercados tecnológicos. El grado de dispersión se disparará en especial entre los mercados tecnológicos. Una excepción: los mercados geográficos disminuirán sus diferencias de crecimiento.

**FIGURE 2**

Dispersión en los distintos segmentos de mercado



Source: IDC, 2009

En 2009 la dispersión geográfica será menor. Distintas comunidades autónomas se verán afectadas de forma similar por el entorno económico actual lo que se traducirá en una menor dispersión de las tasas de crecimiento. No obstante, en términos generales el norte peninsular mostrará un mejor comportamiento que el resto.

Las diferencias entre sectores aumentan. Por ejemplo, las fuertes caídas en los presupuestos del sector público contrastarán con sectores con mayor empuje como el sector utilities.

La dispersión por tamaños de empresa aumenta. El segmento más afectado por la coyuntura económica actual en términos de gasto TIC será el mercado SOHO (menos de 10 empleados) frente a grandes empresas que aunque disminuirán su gasto lo recortarán en menor medida.

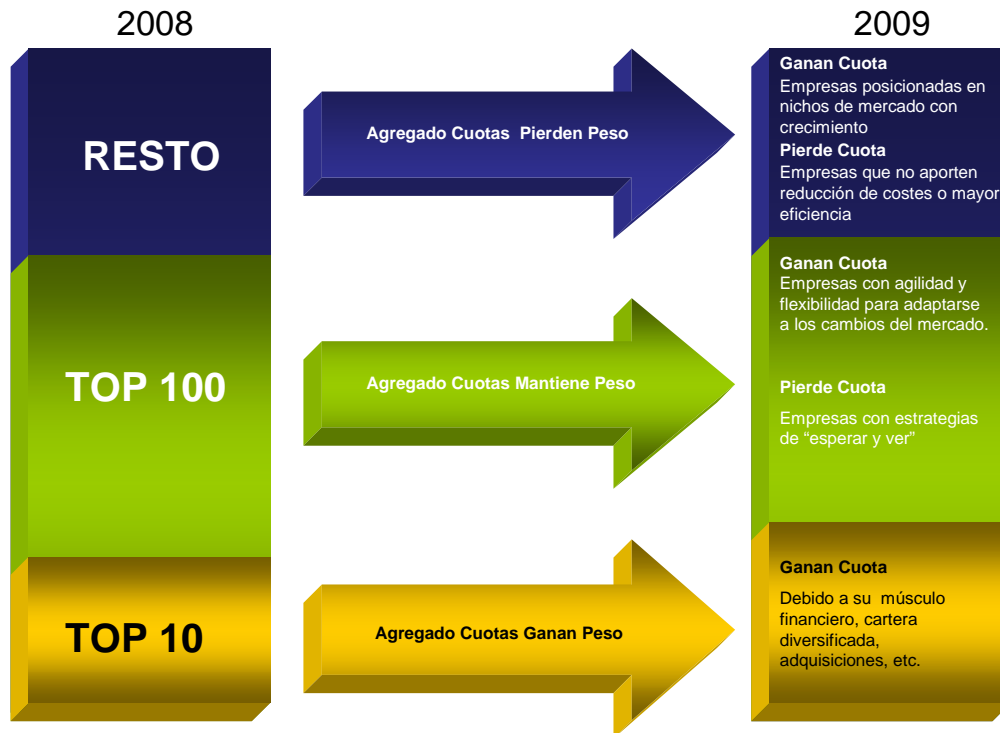
La mayor dispersión se producirá entre mercados tecnológicos. Las diferencias entre el mercado de hardware y algunos segmentos del mercado de servicios serán muy amplias: mientras los diferentes segmentos del mercado de hardware son pro cíclicos algunos segmentos del mercado de servicios se mueven contra el ciclo.

### 3. Ganadores y perdedores: La estrategia comercial se vuelve crítica

Fuertes cambios en las cuotas y el posicionamiento de los proveedores. Los diez principales proveedores están mejor posicionados para afrontar la situación económica actual y, de hecho, en opinión de IDC, durante 2009 incrementarán su cuota de mercado. Ampliando la lista a los 100 principales proveedores la dispersión de empresas ganando y perdiendo cuota aumenta fruto de la multiplicidad de estrategias ofensivas y defensivas existentes en el mercado como consecuencia de la incertidumbre. Fuera de los 100 principales proveedores el mercado se volverá más selectivo.

**FIGURE 3**

Cambios en el posicionamiento de los competidores



Source: IDC, 2009

La creciente presión sobre el negocio como consecuencia de la crisis hará que los proveedores y sus socios de canal afronten los retos asociados al alargamiento de los ciclos de venta tecnológicos en sus clientes. Para mantener el flujo de caja y los márgenes, estos proveedores tendrán que luchar y ayudar al canal para facilitarles la inteligencia a la hora de identificar nuevas fuentes de valor añadido e ingresos.

Los principales proveedores de TIC buscarán socios de valor fiables para abordar el mercado de mid-market y la pequeña empresa, que a pesar de estar afrontando una situación compleja debido a la problemática de la financiación, están ávidas de soluciones TIC adaptadas a sus negocios que les permita mejorar su negocio y por tanto siguen siendo una gran oportunidad a explotar por los proveedores a los que exigirán músculo financiero.

2009 será un año en el que los 10 principales proveedores incrementarán su cuota debido a que (1) el fenómeno de consolidación continuará mediante adquisición de compañías en nichos de mercado con crecimientos por encima de la media. (2) Además, crearán las políticas comerciales y estrategias de canal más agresivas gracias a una mayor cobertura de productos lo que se traducirá en ofertas más complejas. (3) Y por último, dado su amplia cartera de clientes diversificada podrán reorientar su oferta hacia los segmentos de mayor crecimiento y oportunidad.

---

#### **4. La oferta tecnológica se anticipa a la crisis: La solución existía antes del problema**

El sector TI dispone de suficientes herramientas tecnológicas (Green IT, SOA, SaaS, entre otras) que permiten a las organizaciones afrontar la crisis. Muchas de las tecnologías ya existían con anterioridad, o comenzaron a perfilarse tras la crisis de las puntocom.

El contexto económico va a posicionar a los usuarios los que ya han realizado sus inversiones en TI y están mejor preparados para afrontar la crisis, de forma que llevan a cabo una mejor utilización de sus activos, pueden transferir al cliente los ahorros de costes, y adaptarse a los cambios en los negocios; y los que tendrán que realizar un proceso de racionalización más o menos drástica, con limitación de recursos y plazos.

En el lado de la oferta, la diferenciación se va a producir a nivel de la implementación. Los proveedores que saldrán más favorecidos serán quienes sepan ofrecer a los clientes:

- La tecnología que realmente necesitan en su organización, no necesariamente la más reciente
- La tecnología que más rápidamente sea capaz de proporcionar valor, sinergias o ahorros de costes

---

## **5. La crisis abre oportunidades para la tecnología y sus gestores (CIOs) para impactar en las organizaciones**

La tecnología tiene dos oportunidades claras en esta crisis, a parte de la obvia de su contribución a la reducción de los costes operativos ( y no únicamente el gasto TI). Una de estas oportunidades tiene su foco en el corto plazo y la otra lo tiene en el medio y largo plazo.

La oportunidad en el corto plazo es ayudar a las organizaciones a recuperar la confianza que como ya hemos indicado es la gran víctima de esta crisis. La tecnología puede y debe hacer mucho por la confianza, empezando por una palabra clave que es transparencia.

Transparencia no sólo entendida como "compliance y regulación" sino como "abrir" la organización a clientes, empleados, proveedores y socios. Tal y como indica el consultor *Don Tappscot* estamos en la época de las organizaciones desnudas y en este contexto más vale "abrirse el Kimono" - La información genera confianza - no tenga miedo de usar la tecnología para hacer que la información fluya, sus clientes quieren saber, sus empleados quieren saber, sus socios y proveedores quieren saber e informarles les hará recuperar su confianza.

Más en el medio plazo, la crisis vuelve a poner de manifiesto algo que cada vez es más cierto en los mercados desarrollados, éstos en los que la oferta es prácticamente infinita y la demanda cada vez más voluble, la productividad organizacional ya no puede ser la única métrica (ya no hay nadie que piense que por fabricar más venderá más). En esta situación, en la que como decía el Funky Business "Hay demasiadas empresas parecidas, haciendo cosas parecidas a precios parecidos"; la diferenciación es clave. En esta diferenciación parece claro que la clave va a ser la innovación, en la que las tecnologías de la información tienen mucho que aportar. Que las nieblas de la crisis ( o de la "desaceleración") no le impidan ver que la innovación será lo único que permitirá a su organización sobrevivir a ésta y a otras muchas "desaceleraciones más"

---

## **6. El mercado de infraestructuras tecnológicas más competido que nunca**

La presión presupuestaria va a exigir a las empresas acelerar sus procesos de consolidación, virtualización y automatización del datacenter para conseguir la eficiencia y eficacia esperada.

Muchas empresas empezarán a automatizar su datacenter como paso natural a la virtualización y consolidación buscando plataformas de delivery del tipo Management-as-a-Service. La problemática presupuestaria hará que los responsables del datacenter busquen soluciones para la gestión del ciclo de vida de los activos tecnológicos.

La alta disponibilidad de aplicaciones y datos serán los argumentos clave esgrimidos para mejorar las operaciones del datacenter en un año en el que todas las inversiones tendrán que estar justificadas y alineadas con las políticas de eficiencia y optimización empresarial.

En este contexto, la externalización del datacenter o de servicios del datacenter ganará protagonismo. Desde IDC observamos cierta dicotomía en torno a las soluciones emergentes Cloud: En ocasiones éstas son incompatibles con las infraestructuras TI y las aplicaciones desplegadas en la actualidad en las empresas, mientras que en otras, las infraestructuras si están preparadas para la mezcla de recursos TI internos con los externos, o incluso para la externalización total. Este contexto inhibirá la implementación de soluciones Cloud en el corto plazo.

En conclusión, IDC está observando la emergencia de la primera generación de servicios externos tipo cloud que en muchos casos son incompatibles con las infraestructuras desplegadas y por tanto, será una tecnología incipiente en 2009, si bien, la tendencia a la externalización crecerá en la medida en la que el datacenter se estandarice y automatice.

---

## **7. Mobile gadgets y Netbooks: Tecnologías más económicas orientadas a la crisis**

La menor propensión al consumo y la coyuntura empresarial va a afectar significativamente a la demanda de PCs y dispositivos hardware. La respuesta de la industria se va a materializar de diferentes formas:

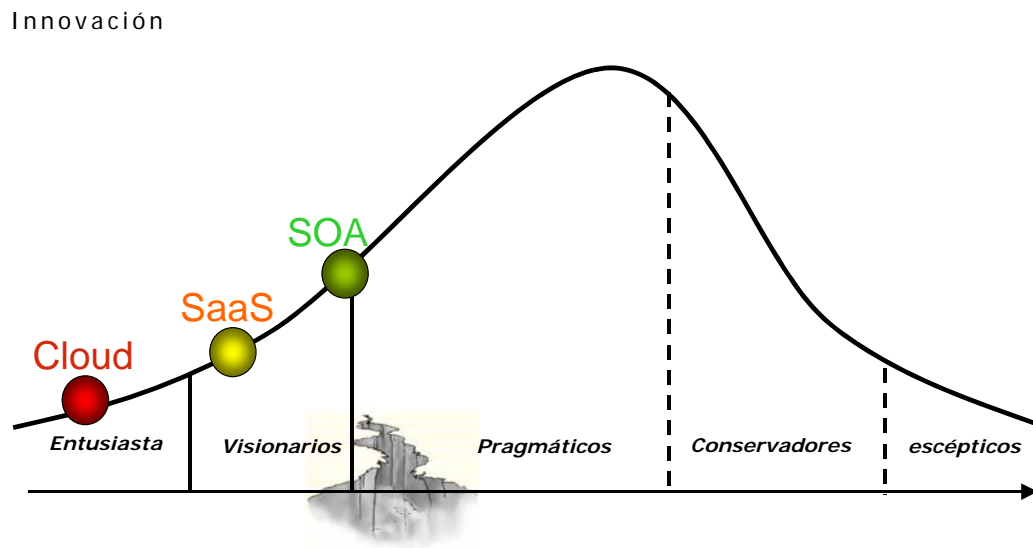
- ☒ La industria de PCs ofrecerá descuentos en precio significativamente más importantes que los observados en los últimos años, y se generalizará la oferta de dispositivos de menor tamaño a menor coste
- ☒ La industria de smartphones tendrá que aumentar las funcionalidades, lo que producirá una consolidación de los diferentes variedades de dispositivos móviles
- ☒ Las empresas minoristas y de distribución aumentarán las fórmulas de financiación, así como de subvención ofrecida a los dispositivos cuando vayan acompañados de suscripciones a servicios de telecomunicaciones con compromisos de permanencia.

En conjunto, observaremos por un lado una mayor variedad de dispositivos tanto en funcionalidades como factores de forma, y por otro un aumento en las opciones de financiación y subvención, lo que permitirá mitigar la fuerte competencia en precios con un aumento en ventas unitarias, lo que al final favorecerá en gran medida al usuario final, con más opciones y mejores precios.

## 8. Nuevos modelos de provisión de tecnología en pleno desarrollo

Más allá de la coyuntura económica actual la industria del software se encuentra a las puertas de una ola de innovaciones: SOA, SaaS y Cloud computing. Cada una de ellas se encuentra en una fase de maduración diferente.

FIGURE 4



Source: IDC, 2009

Durante 2009 el mercado español verá como los grandes usuarios acometerán inversiones en SOA impulsadas por la necesidad de racionalizar (reutilizar) los recursos tecnológicos existentes. Además, aquellas empresas ya han invertido en SOA obtendrán ventajas en términos de reducción de costes, sirviendo de referencia a terceras empresas.

Además, los modelos de SaaS comenzarán a ganar masa crítica de usuarios y entrarán en una espiral ascendente donde un mayor número de usuarios conllevará unos menores costes (economías de escala) en los proveedores que podrán repercutirlos en precio que atraerá nuevos usuarios, etc.

Por último, 2009 será un año muy mediático para el Cloud Computing aunque no se producirán inversiones significativas.

---

## **9. La red, clave para los nuevos servicios TI**

La evolución de la provisión de tecnologías de la información, transformando los productos en servicios, implica un cambio en el modelo de negocio, así como en la concepción del servicio.

Por un lado, los modelos de SaaS y Cloud Computing, hacen que la proposición de valor se desplace hacia aspectos como la rapidez en la provisión, y el nivel de servicio.

Por otro lado, los operadores de telecomunicaciones se sitúan como actores clave en este proceso, tanto en su posicionamiento natural en la red, como en su experiencia de aproximación al cliente como proveedores de servicios.

---

## **10. CAPEX vs OPEX: El Outsourcing gana momento**

El entorno económico está forzando a bajar los costes fijos de operación y gestión de las TIC. Las empresas, buscan la predictibilidad de los costes operativos a la vez que buscan ser más eficientes en conjunto disminuyendo el gasto operativo (OPEX) TIC. Para muchos, el outsourcing es la solución, convirtiéndolo en un mercado que gana peso en tiempos inciertos y presenta una fuerte componente contracíclica.

Este reto financiero unido a la necesidad de innovación, mejora y transformación de los procesos, que se encuentran en estos momentos con poco presupuesto de inversión, hace que los contratos de outsourcing estén evolucionando y tengan un nuevo aliciente más allá del ahorro de costes operaciones, por cierto, muy demandados en estos momentos, incluyendo servicios de consultoría y/o integración, en lo que IDC se denomina servicios de outsourcing transformacionales.

No sólo se trata de gestionar y operar las tecnologías, aplicaciones o procesos existentes (dependiendo de la índole del contrato), sino que se trata de hacerlos evolucionar en el tiempo, alineándolos con la propia evolución tecnológica del mercado y las propias necesidades de negocio de la empresa, en un proceso inherente de cambio continuo.

En este sentido IDC ha observado un incipiente mercado de outsourcing del puesto de trabajo asociado a la virtualización del desktop vinculado al lanzamiento de hipervisores para clientes "thin vs think clients" que se desarrollará fuertemente en 2009.

## ESSENTIAL GUIDANCE

Los proveedores de tecnología tendrán que afrontar los retos y oportunidades de esta crisis, de la que muchos saldrán reforzados y otros perderán posicionamiento. En este sentido, resultará crítico acertar con las estrategias y contar con buenos socios para llegar a los clientes y segmentos con el mensaje adecuado.

Los demandantes, responsables de tecnología, tienen ante sí una gran oportunidad de ayudar a sus empresas en tiempos complejos, cuando más les necesitan. La tecnología ofrece soluciones para conseguir eficiencias, eficacias y reducción de costes, pero sobre todo y más importante, dar soporte a la innovación en su negocio.

## LEARN MORE

---

### Related Research

- ☒ *Economic Crisis: The Impact of IT in Transition*  
([www.idc.com/research/economic\\_crisis/index.jsp](http://www.idc.com/research/economic_crisis/index.jsp))
- ☒ *IDC on Cloud Computing: Preparing for the Next 20 Years of IT*  
([www.idc.com/research/cloudcomputing/index.jsp](http://www.idc.com/research/cloudcomputing/index.jsp))
- ☒ *IDC Predictions 2009: An Economic Pressure Cooker Will Accelerate the IT Industry Transformation*. DOC #215519

---

### Synopsis

This IDC study, with our broadest outlook for the overall technology marketplace, starts IDC's annual "predictions season." In 2009, the IT market as a whole will be shaped by two major forces colliding with each other as a deep global recession meets an ongoing IT industry transformation. The recession will have a huge impact on the market, cutting worldwide IT spending growth in half. But in 2009 there will also be a second powerful force at work: the ongoing, radical transformation of the IT industry.

In this report, the IDC Spanish research team analyzes the top 10 predictions in the ICT market for Spain. Apart from the global trends, there are key challenges and opportunities to be faced in 2009.

"The economy is more globalized and integrated than ever, and the economic downturn and the strong economy uncertainty/confidence are impacting the IT budgets. But we believe that technology will be one of the keys for Spanish competitiveness and recovery. There are many Spanish companies that have made strong efforts in recent years and are well prepared to face this crisis; others have the chance to modernize their processes and overcome these challenges with more efficient and effective processes. IT investments are more important now than ever before in order to ensure a solid positioning for the future," said Rafael Achaerandio, research manager, IDC Spain.

---

## **Copyright Notice**

This IDC research document was published as part of an IDC continuous intelligence service, providing written research, analyst interactions, telebriefings, and conferences. Visit [www.idc.com](http://www.idc.com) to learn more about IDC subscription and consulting services. To view a list of IDC offices worldwide, visit [www.idc.com/offices](http://www.idc.com/offices). Please contact the IDC Hotline at 800.343.4952, ext. 7988 (or +1.508.988.7988) or [sales@idc.com](mailto:sales@idc.com) for information on applying the price of this document toward the purchase of an IDC service or for information on additional copies or Web rights.

Copyright 2009 IDC. Reproduction is forbidden unless authorized. All rights reserved.

# Portfolio 2009

## Research Consulting Go To Market Insights



### Introducción:

IDC es la firma más importante de inteligencia de mercado y asesoría estratégica. Ayuda a sus clientes a hacer negocio comprendiendo las tendencias en tecnología y comunicaciones, utilizando una combinación de rigurosa investigación, profundo análisis e interacción con los clientes. IDC realiza análisis y previsión de mercado a nivel global y local con el fin de suministrar a sus clientes el mejor servicio y asesoramiento. Más de 1000 analistas en 50 países realizan investigación y análisis global con contenido local. Entre los clientes de IDC se encuentran las compañías TIC líderes mundiales, así como la comunidad financiera y los grandes usuarios TIC.

## Research

### CIS Continuous Intelligence Service

Los programas CIS (Continuous Intelligence Service) son el núcleo de la inteligencia de mercado de IDC, mediante la cual, los profesionales de TIC obtienen el máximo valor de negocio.

### CIS ESPAÑA

El servicio de análisis de oportunidades y estrategias en el mercado TIC español, proporciona análisis en profundidad, previsiones de crecimiento y/o análisis competitivo para los distintos segmentos del mercado TIC español.

### IDC Trackers

Los trackers son herramientas para dar servicio a la creciente demanda de información precisa, detallada y oportuna en los mercados cambiantes de Hardware, Software, Telecomunicaciones, Servicios tecnológicos.

### ESTUDIOS MULTICLIENTE

Nuestros estudios de investigación proporcionan previsiones del mercado, análisis de la competencia, perfiles de proveedores, patrones de compra de los clientes y tendencias de mercado entre otros.

### ESPAÑA EN CIFRAS

España en Cifras es una herramienta de previsiones y análisis cuantitativo de la demanda TIC del mercado Español. Su nuevo interfaz gráfico convierte esta herramienta en indispensable.

## Consulting

### ESTRATEGIAS DE ENTRADA AL MERCADO

En IDC trabajamos junto al cliente para diseñar la estrategia más adecuada para entrar en un nuevo mercado, lanzar un nuevo producto o servicio. Para ello, realizamos un análisis detallado de la demanda, o de las estrategias de la competencia.

### EVALUACIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Mediante este servicio, ayudamos a los clientes a evaluar nuevas oportunidades de negocio. En primer lugar, identificamos y acotamos el mercado objetivo. Conjuntamente con el cliente, elegimos una segmentación que permita diseñar acciones de marketing específicas para cada segmento.

### POTENCIACIÓN DE VENTAS

La información se utiliza cada vez más como una herramienta para potenciar las ventas. Por eso, prestamos un énfasis especial a los servicios de Sales Enablement. Por un lado, realizando análisis de valor y midiendo la rentabilidad de cliente de forma cuantitativa.

### ESTRATEGIAS DE CANAL

La estrategia de canal ha adquirido una importancia crucial en los mercados TIC. En IDC ayudamos al cliente a elegir a los socios adecuados, fidelizarlos y proporcionarles las herramientas para que se produzcan los resultados esperados.

### CUSTOMER INSIGHT

Es bien sabido que mantener un cliente es mucho más rentable que conseguir uno nuevo. Por ello, ofrecemos una variada metodología de estudios.

## Go to Market

### WHITE PAPERS

Un White Paper de IDC contiene un análisis de una tecnología o un mercado con la valoración de los analistas de la estrategia y oferta de su organización respecto a esa tecnología o a ese mercado.

Además el White Paper ofrece la posibilidad de incluir un o varios casos de éxito para avalar la opinión de los analistas.

### PONENCIAS ANALISTAS

Realización de un ponencia por parte de una analista de IDC en torno a una temática concreta del mercado.

### EXECUTIVE BRIEFINGS

Son reuniones periódicas convocadas por IDC con grandes usuarios TIC (seleccionados con el patrocinador) en las que un analista presenta estudios sobre temas de actualidad que estén dentro de las prioridades y agenda del CIO.

### CONFERENCIAS IDC

IDC lleva 10 años en España realizando conferencias del más alto nivel centradas en los temas de mayor actualidad de los mercados de tecnología de la información y las comunicaciones.

Las conferencias de IDC están avaladas por nuestros analistas y estudios más destacados, donde se confirma que la conferencia será de éxito y de máximo interés para el mercado. Las relaciones que tenemos al más alto nivel tanto en la comunidad de Operadores como de Usuarios, nos permiten ofrecer los mejores contenidos con los más destacados ponentes, para atraer a nuestras convocatorias a las audiencias más numerosas y cualificadas.

### EVENTOS A MEDIDA

IDC ofrece la posibilidad de organizar eventos a medida adaptados a las necesidades de cada cliente. Entendemos que el valor añadido que IDC aporta con este servicio es:

- conocimiento del mercado de las nuevas tecnologías
- analistas locales e internacionales
- amplia experiencia en la organización de eventos
- eventos formativos, de incentivos y de comunicación
- para eventos especiales ofrecemos lugares y actividades singulares

## Insights

El 65% de los proveedores TIC desarrollan Soluciones Sectoriales o posicionan sus productos y servicios como Soluciones Verticales, siguiendo la tendencia que impone la Demanda. IDC Industry Insights ayuda a los proveedores TIC a alinearse con dicha tendencia y maximizar los resultados empresariales.

**Energy**  
**Insights**  
An IDC Company

**Financial**  
**Insights**  
An IDC Company

**Global Retail**  
**Insights**  
An IDC Company

**Government**  
**Insights**  
An IDC Company

**Health Industry**  
**Insights**  
An IDC Company

**Manufacturing**  
**Insights**  
An IDC Company

## CALENDARIO DE EVENTOS IDC ESPAÑA

Fechas	Conferencia	Hoteles
5 Febrero, 2009	Gestión de Contenidos	Barcelona
12 Febrero, 2009	Gestión de Contenidos	Madrid
24 Febrero, 2009	Seguridad	Madrid
26 Febrero, 2009	Seguridad	Barcelona
12 Marzo, 2009	SOA	Madrid
18 Marzo, 2009	Virtualización	Madrid
26 Marzo, 2009	TIC en Logística	Barcelona
23 Abril, 2009	Movilidad	Madrid
30 Abril, 2009	Outsourcing	Madrid
20 Mayo, 2009	TIC en Sanidad	Madrid
28 Mayo, 2009	Data Center	Madrid
9 Junio, 2009	Redes Sociales	Madrid
17 Junio, 2009	Gestión de Accesos e Identidades	Madrid
25 Junio, 2009	Business Intelligence	Madrid
Junio, 2009	TIC en Energía	Madrid
Septiembre, 2009	Green IT	Madrid
Octubre, 2009	TIC en las AA.PP	Madrid
Noviembre, 2009	Banking	Madrid
Noviembre, 2009	Software como Servicio	Madrid

IDC España

Para ver la relación de oficinas de IDC a nivel mundial, visite [www.idc.com/offices](http://www.idc.com/offices)

Para información sobre las formas de participación, por favor póngase en contacto con Julio Benedetti Tel.: 91 787 21 53/[jbenedetti@idc.com](mailto:jbenedetti@idc.com)

IDC España Plaza Colón, 2, Torre I Planta 4; 28046 Madrid Tel.: +34 91 787 21 53 Fax.: +34 91 787 21 65

[www.idc.com/spain](http://www.idc.com/spain)