

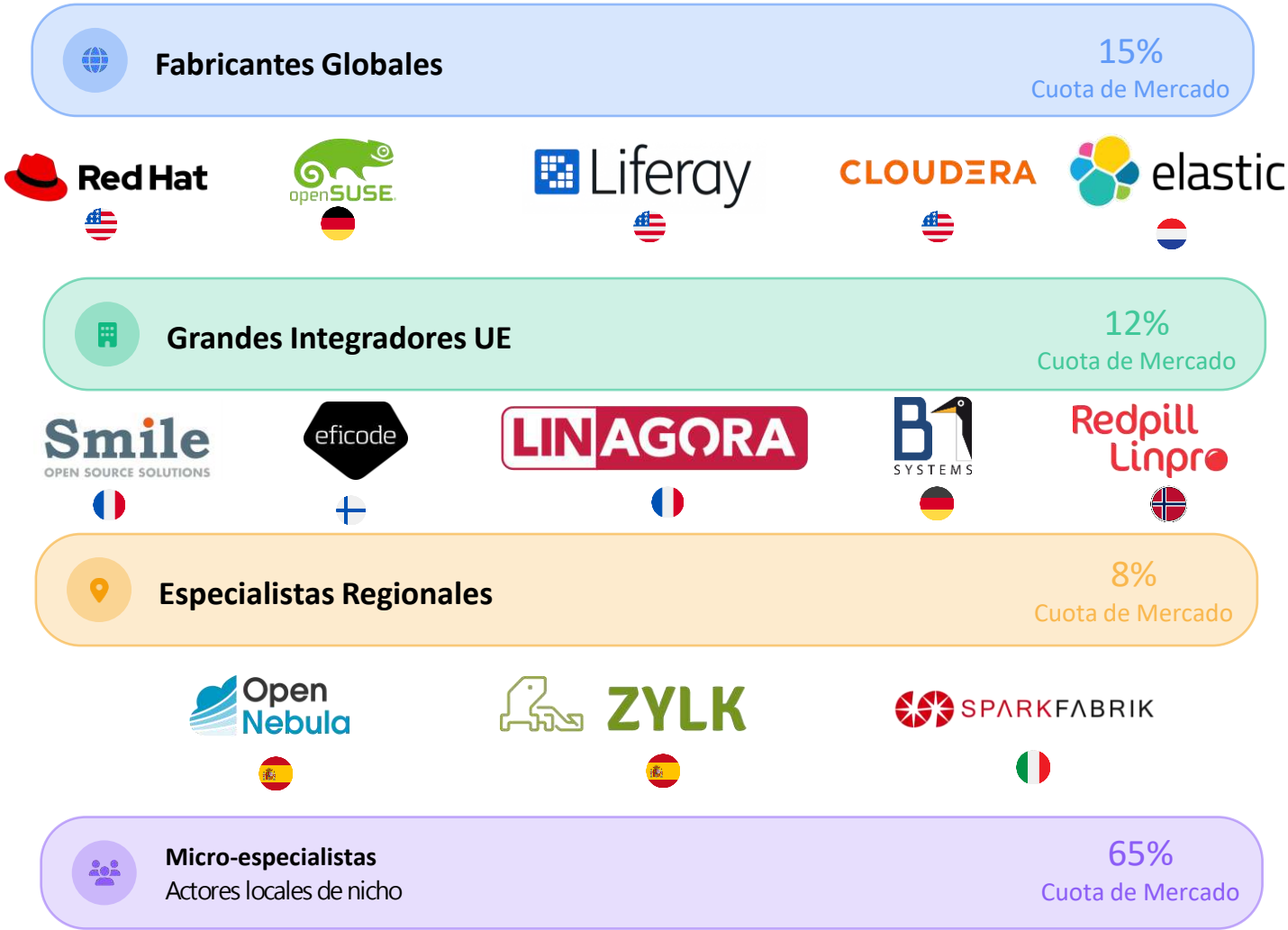
PANORAMA DEL MERCADO DE SOFTWARE OPEN SOURCE

Estudio de Mercado – Abril 2026

Hoy, para mañana



Panorama Competitivo



Fortalezas

- Integración OSS multitecnología
- Idioma/cultura local
- Posicionamiento en soberanía
- Entrega ágil

Debilidades

- Reconocimiento de marca vs. globales
- Huella geográfica limitada
- Propiedad intelectual productizada emergente

Oportunidades

- Migraciones desde Hiperescaladores (Azure, AWS, GCP)
- Soberanía del sector público
- Industria 4.0 & SDV

Amenazas

- Verticalización de proveedores
- Competencia por talento
- Regulatory compliance

Dónde Ganamos

- Integración multiproveedor
- Idioma/cultura local
- Posicionamiento
- Flexibilidad
- Velocidad

Brecha Clave de Mercado

Incluso el líder (#1, Red Hat) es un proveedor, no un integrador. No existe un integrador multitecnológico dominante en Europa. El mercado medio está completamente abierto.

Dónde Reside el Valor: Segmentación y Focos de Interés

Matriz de Atractivo de Mercado (Tamaño × Crecimiento)

Alto (+10.000M\$) Medio (1.000-10.000M\$) Bajo (<\$1B)



Factores de Riesgo Clave y Mitigaciones

Factor de Riesgo	Evaluación de Impacto	Mitigación Estratégica
Comoditización de Hiperescaladores AWS, Azure y GCP empaquetan proyectos OSS populares en servicios gestionados, reduciendo potencialmente la necesidad de integradores independientes.	Medio-Alto	Avanzar en la cadena de valor. Los hiperescaladores comoditizan la capa de plataforma pero no pueden replicar la integración multiproveedor, la experiencia sectorial ni las relaciones locales. Enfocarse en consultoría de arquitectura, orquestación multi-nube y soluciones sectoriales.
Cambios de Licencia de Proveedores Empresas OSS cambian de licencias permisivas a restrictivas (BSL, SSPL), provocando disrupciones en el ecosistema (el "Rug Pull").	Medio	Mantener posicionamiento neutral. Cada cambio de licencia genera ingresos de consultoría: reevaluación tecnológica, planificación de migración entre alternativas (Terraform a OpenTofu). Es un detonante recurrente de negocio, no un riesgo terminal.
Concentración y Retención de Talento Con un 93% de empleadores sin poder encontrar talento OSS, la pérdida de 2-3 ingenieros clave tiene un impacto desproporcionado en una empresa mediana.	Alto	Invertir en marca empleadora y cultura. Ofrecer participación en capital, tiempo para contribución OSS upstream y visibilidad en la comunidad. Crear redundancia mediante documentación. Reclutar en universidades del País Vasco (UPV/EHU, Mondragón).
Desplazamiento por IA Los agentes de codificación con IA reducen la demanda de trabajo rutinario de implementación y configuración.	Medio	Adoptar herramientas de IA internamente para aumentar la velocidad de entrega y reducir costes. El efecto neto es neutro-positivo: la IA reduce costes mientras crea demanda de servicios de infraestructura de IA (vLLM, MLOps). Facturar por resultados.
Sensibilidad Macroeconómica Los ingresos de consultoría basados en proyectos correlacionan con los ciclos de presupuesto TI. Las recesiones económicas comprimen el gasto discrecional.	Medio	Aumentar ingresos de servicios gestionados al 40%+ del total (contractuales, recurrentes, anticíclicos). Profundizar base de clientes del sector público. La ola regulatoria 2025-2026 (NIS2, CRA, DORA) crea gasto obligatorio de cumplimiento.
Riesgo de Cumplimiento y Seguridad OSS El 76% de auditorías M&A encuentran conflictos de licencias OSS. El 96% encuentran vulnerabilidades sin parchear. CRA exige generación de SBOM para 2027.	Bajo-Medio	Construir cumplimiento CRA/SBOM como servicio. Es principalmente un riesgo para los clientes, no para el integrador — gestionarlo es precisamente la propuesta de valor. Invertir en experiencia en herramientas de cumplimiento y posicionarse como asesor de confianza para la gobernanza OSS empresarial.

Contacto



Ignacio García

Analista

ignacio.garcia@bakertilly.es



Cristina Salmón

Head of Tech Sellside

cristina.salmon@bakertilly.es

www.techma.bakertilly.es

© 2024 Baker Tilly (Spain) is an independent member of Baker Tilly International. Baker Tilly International Limited is an English company. Baker Tilly International does not provide professional services to its clients.

