

PANORAMA DEL MERCADO DE SOFTWARE OPEN SOURCE

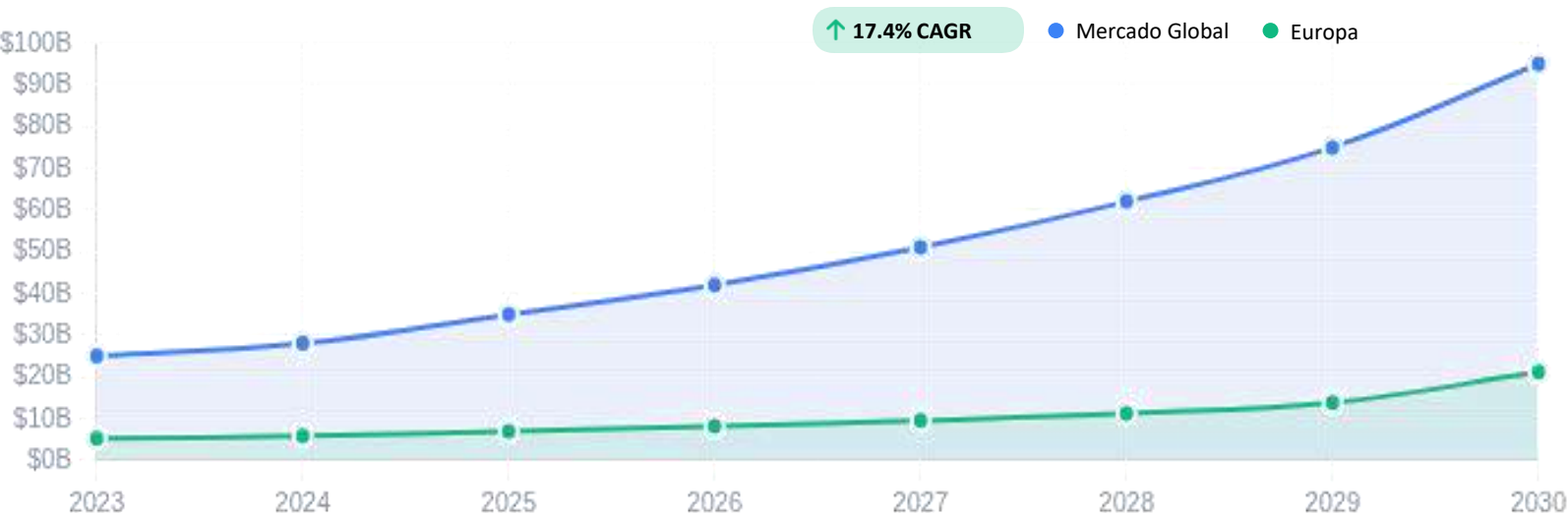
Estudio de Mercado – Abril 2026

Hoy, para mañana



Tamaño de Mercado y Trayectoria de Crecimiento

Crecimiento del Mercado OSS Europeo (2023-2030)



Mercado Global 2025	\$30-40B 15-17% CAGR
Mercado Global 2030	\$80-95B
Europa 2025	\$6.9B +17.4%
Europa 2030	\$21.1B

💡 Dato Clave

El mercado europeo de OSS crece más rápido que la media global (17,4% vs 15-17% CAGR), impulsado por mandatos de soberanía digital y vientos regulatorios favorables.

📈 Brecha de Oportunidad

Solo el 34% de las organizaciones de la UE tienen una estrategia formal de OSS, lo que crea una oportunidad de mercado significativa para proveedores de servicios.

96%

Bases de código contienen open source

73%

Empresas son híbridas en la nube

34%

Organizaciones UE con estrategia OSS

¿Por qué ahora? Cinco Fuerzas Convergentes



Soberanía Digital de la UE

97% del gasto en nube de la UE va a proveedores no europeos. **€12B** de inversión comprometida por la Alianza ESTIA. Gaia-X Trust Framework 3.0 lanzado con más de 150 proyectos. IDC predicts **\$258.5B** de gasto global en nube soberana para 2027.

471-68

Voto del Parlamento de la UE a favor OSS

70%

Objetivo OSS para 2030

€10B Fondo de Tecnología Soberana



Disrupción de VMware

Subidas de precios de Broadcom del **800-1500%** impulsan migración masiva. Alternativas como Proxmox, OpenShift y **Harvester** ganan tracción. **B1 Systems** construyó toda una práctica de migración VMware a OSS.

\$300M+

Crecimiento del pipeline de Red Hat

Q1-Q3 2025

Plazo

Proxmox, OpenShift Principales beneficiarios



Infraestructura de IA

\$37B de gasto en IA Generativa en 2025 (3,2x interanual), sobre OSS (**vLLM, Kubeflow, Ray**). **Hugging Face** alcanza valoración de 4.500M\$. La Ley de IA de la UE crea condiciones favorables para modelos open source transparentes.

85%

Adopción de PyTorch

1M+

Modelos de Hugging Face

\$13.4B → \$54.7B 2024-2034



Adopción Cloud-Native

Kubernetes con **82%** de adopción en producción en más de **700+ CNCF member orgs**. **85%** de las empresas necesitan servicios gestionados. La ingeniería de plataformas prospera con **Backstage, Crossplane, and ArgoCD**.

230+

Proyectos CNCF

300K+

Contribuidores

\$8.41B by 2031 Mercado Kubernetes



Vientos Regulatorios Favorables

NIS2 and **CRA** (en vigor desde dic. 2024) exigen componentes OSS seguros y auditables y SBOMs. Los costes de ataques a la cadena de suministro se prevé que suban de **\$46B** to **\$138B** para 2031.

59%

Escanean vulnerabilidades

76%

Dependencias OSS

Cumplimiento CRA 2027 Plazo límite

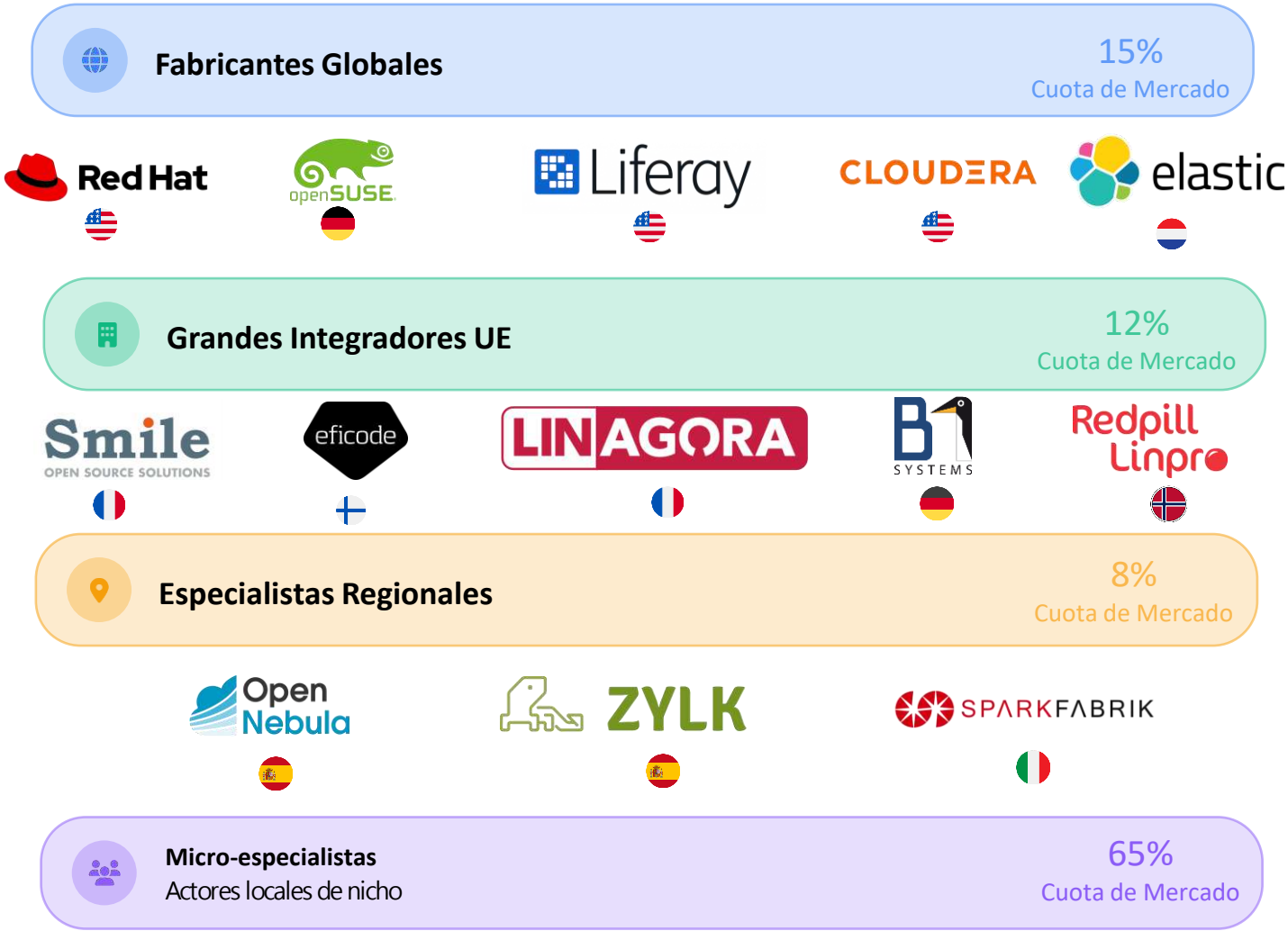


Dato Clave

Estas fuerzas son estructurales, no cíclicas — no se revertirán. Representan una reestructuración permanente de la arquitectura TI empresarial y la postura regulatoria europea.

✓ Se espera aceleración del mercado

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)

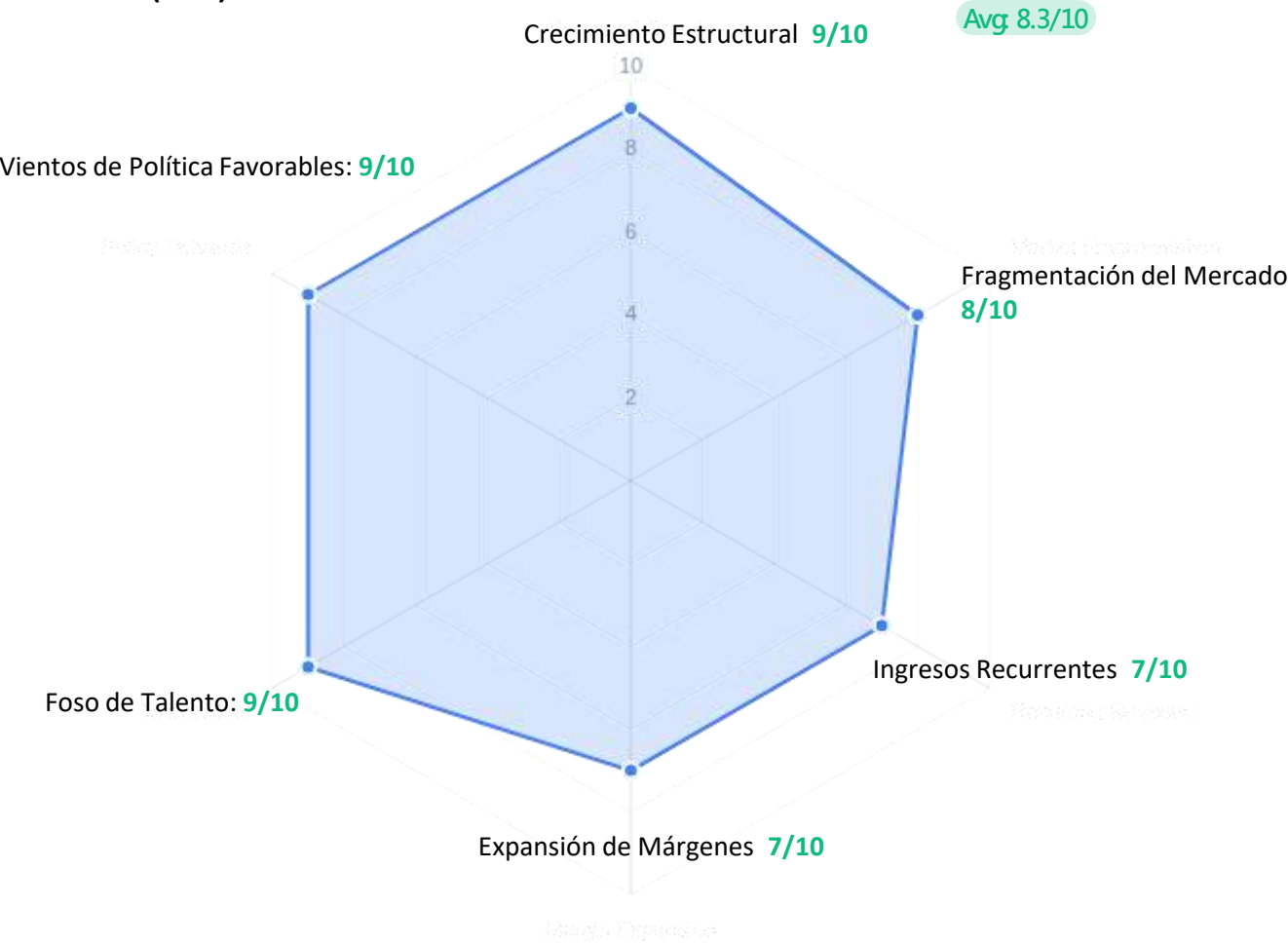
Alto (+10.000M\$) Medio (1.000-10.000M\$) Bajo (<\$1B)



La Tesis de Inversión: Seis Pilares

Marco estratégico de inversión con análisis de valoración

Puntuación de los Pilares de Inversión (1-10)



Escala de Valoración



Dato Clave: Structurally attractive mercado + fragmentation + valuation arbitrage = compelling investment opportunity. Strategic trajectory from pure services to SaaS multiples.

Focos Clave

Nube Híbrida × Administración Pública: Mandatos de soberanía impulsan un mercado de €3.5B	€3.5B
AI × Automoción: Impulso del SDV, 32 fabricantes firmantes	€3.2B
Datos × Manufactura: Mantenimiento predictivo, Kafka+Spark	€3.1B
Plataformas Digitales × Administración Pública: LaSuite, openDesk	€4.1B

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.

