



PC WORLD

Edición Nacional Impresa

1ª Edición

01/10/2006

Tirada: 83.426

Difusión: 46.060

Audiencia: 161.210

Ref:

Superficie: cm²

Ocupación: %

Valor: 0,00

Páginas: 46, 47 y 48

REPORTAJE NUEVAS FORMAS DE UTILIZAR SOFTWARE

NUEVAS ALTERNATIVAS AL MODELO DE PAGO POR LICENCIA

SaaS: PAGUE SÓLO POR EL SOFTWARE QUE UTILICE

Junto a los requisitos inherentes que se le exige al software, los usuarios demandan cada vez más rentabilidad y flexibilidad a sus soluciones. El modelo de software como servicio (SaaS, de su denominación en inglés), no es algo nuevo, si bien la buena acogida que está experimentando últimamente frente al modelo tradicional de pago por licencia lo erige como una opción de futuro a tener muy en cuenta.

Encarna González [egonzalez@idg.es]

La compra de software no se circunscribe únicamente al pago por su licencia sino que aspectos como su mantenimiento, instalación o actualización conllevan unos costes asociados que, en ocasiones, lleva a los usuarios a replantearse su adquisición. Frente a este modelo, el software como servicio se erige como una alternativa que cuenta cada vez con más adeptos ante las ventajas que reporta frente al modelo tradicional. El he-

cho de que el usuario realice un pago por uso y no por una licencia de la que muy posiblemente no sacará partido de todas las utilidades, ya es percibido como uno de los principales beneficios de este modelo.

Pero, ante todo, hay que diferenciar que el modelo SaaS, o software como servicio o bajo demanda, es una nueva forma de software entendido como servicio y basado en aplicaciones Web. Algunos analistas apuntan

que SaaS es una evolución del modelo ASP (Application Service Provider) en el que, por el contrario, si hay una compra de licencia de software y la gestión de las aplicaciones la realiza el propio proveedor de hosting de estas soluciones.

Hoy en día, la tendencia en el sector de las TI de buscar servicios más allá del mero producto, está llevando a que podamos ver cómo el modelo tradicional de venta de software está

siendo desplazado por aplicaciones disponibles en Internet preparadas para ser utilizadas por usuarios, de forma que muchos están considerando transferir sus escritorios a la Web. Se trata de una tendencia que los expertos pronostican que seguirá al alza gracias a lo atrayente que resulta para las empresas por los bajos costes mensuales y de administración que ofrecen las aplicaciones alojadas, y de forma muy especial para los profesionales que buscan simplificar su dedicación al mantenimiento y gestión del software y que éste no tenga un coste elevado.

Tal y como apunta Miguel Esteban, director general de Salesforce en España, "el coste de propiedad de una solución bajo demanda es menor que el pago por licencia, los tiempos de implantación también son menores y el ROI (retorno de la inversión) se calcula en torno a un año, con lo que hay una reducción del riesgo".

MUCHOS BENEFICIOS...

El bajo coste de las soluciones bajo demanda, que no requiere de grandes inversiones iniciales, o la reducción de los tiempos de implantación frente al modelo tradicional (estimaciones en torno a un 10 por ciento) son algunos de los principales argumentos que llevan a apostar por este modelo. Desde la consultora IDC, Rafael Achacandí, analista senior, señala que "las ventajas son las de pagar por lo que se usa y no por la compra de un producto o paquete en el que se adquieren muchas funcionalidades que no se utilizan. Sin embargo, esto no quiere decir que un modelo u otro sea más barato, depende del caso".

En esta línea, los impulsores de este modelo también señalan otra serie de beneficios como el hecho de que, en el modelo tradicional, la dedicación de recursos, tanto económicos y físicos como humanos a la gestión del sistema es mayor que en el mode-

VISIÓN DE FUTURO

Aunque algunos apuntan que el modelo tradicional de pago por licencia de software aún tiene mucho camino por delante, la progresiva evolución del modelo de software como servicio hace tambalear la preeminencia total del primero.

Sin embargo, ya hay quienes apuntan hacia la posible existencia en el futuro de un modelo híbrido que combine ambos esquemas. Así, desde Yankee Group, Sheryl Kingstone, apunta que, entre los próximos 5 a 10 años, el software bajo demanda convivirá con el software tradicional. Según una encuesta de esta consultora, el 85 de los encuestados estaba a favor de un modelo híbrido. Sin embargo, aún es pronto para hablar de la supremacía de un modelo sobre otro o que la evolución del software como servicio desbanque al software tradicional a pesar de que algunos apunten que el predominio de software bajo demanda sobre el tradicional es sólo una cuestión de tiempo. Algunos analistas apuntan que el mercado SaaS está creciendo a un ritmo del 50 por ciento anual, mientras que el software tradicional lo hace por debajo del 10 por ciento. Lo cierto es que habrá que esperar a ver la evolución de la demanda y, de forma muy especial, la de los proveedores tradicionales de software y sus aportaciones a este modelo. La carrera por dominar en el mercado de software como servicio no ha hecho más que empezar.

lo SaaS, en el que la infraestructura que soporta el sistema y su gestión se realizan en instalaciones del proveedor. Sin duda, esto elimina mucha complejidad al usuario y, en consecuencia, una reducción de costes. Fernando Andrés, gerente de soluciones SaaS de Microsoft Ibérica, también apunta hacia esta optimización de los costes gracias a los esquemas de pago por uso y a la especialización de las empresas que ofrecen este modelo. Asimismo, el responsable añade otro beneficio como es "la minimización de los riesgos a la hora de optar por una solución tecnológica, puesto que no hay que abordar ningún proyecto de despliegue ni hacer grandes inversiones iniciales de costes fijos".

Junto a estos beneficios, el hecho

de que permita descargarse de la tarea de gestionar tecnología dejando que compañías especializadas en ello hagan ese trabajo, permitiendo que las empresas puedan centrarse en su negocio, resulta un elemento clave del modelo SaaS.

Por otra parte, no son pocos los usuarios que ya han percibido que los principales beneficios de este modelo también hacen referencia a la actualización del software ya que, en un modelo tradicional, el usuario debe esperar a que esté disponible la nueva versión y, una vez lo esté, en ocasiones debe interrumpir su funcionamiento mientras implementa la actualización. Por el contrario, en el modelo SaaS el proveedor incrementa paulatinamente la nueva funcionalidad del software

El bajo coste de las soluciones bajo demanda, su pago por uso, o la reducción de los tiempos de implantación, principales argumentos para el impulso del modelo SaaS

sin interrumpir el funcionamiento de la aplicación durante su actualización. Aquí también cabría incluir que otro punto a favor de este modelo es la contribución que supone su utilización contra el software ilegal. Las firmas impulsoras del modelo SaaS señalan que el desembolso económico que supone la adquisición de varias licencias es, a menudo, un obstáculo por lo que la opción del pago por uso, más económica, anima a su adopción con las ventajas de servicio, soporte y actualización que conlleva.

... Y ALGUNAS DESVENTAJAS

Como en todo, el modelo perfecto no existe y el caso de SaaS tampoco es una excepción. Así, entre algunos de los inconvenientes que pueden resultar de esta modalidad se puede ver especialmente en aquellas empresas que disponen de soluciones hechas a medida, por lo que las aplicaciones disponibles como servicio, en ocasiones, no cumplen con sus requisitos específicos.

Desde IDC, Rafael Achaerandio también señala otro aspecto impor-

PREVISIONES PARA EL MODELO SAAS

Aunque los analistas manejan diferentes perspectivas de cara al futuro de este modelo, sí que hay algunas líneas básicas en las que prácticamente todos parecen ponerse de acuerdo.

1. Se trata de un mercado que está creciendo de forma notable. Si bien los analistas esperaban un mayor crecimiento en los últimos años, este apogeo parece que se producirá a lo largo de este 2006 y en los años venideros.
2. Migración paulatina. A pesar del fuerte interés que parecen estar despertando el modelo SaaS en los últimos años, el paso del modelo tradicional al de software como servicio no será masivo sino que se realizará progresivamente.
3. Cada vez más, las empresas que ofrecen software bajo licencia ofrecerán su alternativa de software como servicio, tal y como hoy ya están haciendo firmas como Microsoft, Oracle o SAP, entre otras.

tante a tener en cuenta antes de decidirse a adoptar este modelo. "Al realizarse un pago por uso, no se está realizando una inversión activable en el inmovilizado de la cuenta de resultados de la compañía". Sonia López, responsable de marketing de Exact Software, apunta el éxito que está teniendo su propuesta SaaS ya que tiene en cuenta "la evolución que han tenido las TI, que actualmente se han convertido en una 'commodity' y, por tanto, las licencias de aplicaciones se consideran gastos y son también objetivo de optimización".

A pesar de esto, las empresas parecen estar viendo más pros que contras para adoptar el modelo SaaS, que sigue ganando adeptos día a día.

CAFÉ PARA TODOS

Aunque para algunos, el modelo SaaS no ha evolucionado en los últimos años como preveían (de hecho, IDC estimaba un crecimiento exponencial en los últimos cuatro años y éste ha sido lineal), la tendencia observada en los últimos trimestres hace pensar que el boom del software como servicio está próximo. De hecho, Salesforce podría considerarse como un claro ejemplo de la tendencia positiva del modelo SaaS ya que, desde su creación en 1999 hasta hoy, la firma ha conseguido más de medio millón de

usuarios de más de 24.000 empresas y con unas perspectivas de crecimiento de un 70 por ciento anual a nivel mundial, lo que confirma el buen momento de este modelo.

Especial interés parece estar despertando entre aquellos profesionales que no requieren de grandes y complejos sistemas tecnológicos sino acceder a la tecnología de forma sencilla y lo más económica posible.

Para los profesionales, disponer de la última versión de un software puede tener un reflejo notable en el desarrollo de su negocio y, por ende, en sus resultados. Como ejemplo, Adobe cuenta con una serie de servicios de pago por uso que, aunque sólo disponibles en Estados Unidos, no descartan que próximamente lo estén el mercado europeo. Uno de estos ofrece al usuario la posibilidad de abonarse a un sitio Web durante un período de tiempo y poder enviar documentos en cualquier formato, como Word o Excel, y que, posteriormente, le sean devueltos en formato PDF.

En este escenario, los servicios automáticos de la firma española Ofiwex incluyen, por un precio medio de 50 euros mensuales y por usuario, disponer de una licencia de Office Profesional y para conexión remota, licencia para el antivirus de seguridad y para el sistema operativo del servidor

