

## **Tendencias del sector SaaS '23: contratos más bajos y alargamiento en los ciclos de ventas**

**Capchase, la principal plataforma de financiación para empresas SaaS, acaba de hacer públicas las conclusiones de su último informe: 'Ciclos de ventas B2B SaaS en 2023: Nuevos conocimientos y datos'. El informe combina datos de una encuesta de OnePoll a 500 líderes del sector en EE.UU. elaborada por Capchase, con datos de más de 1200 empresas de SaaS**

El clima macroeconómico actual ha provocado que más empresas de SaaS ajusten sus presupuestos y, como resultado, se están tomando más tiempo para revisar contratos, adoptar decisiones y cerrar acuerdos. Por otro lado, los proveedores de SaaS se han visto obligados a adaptar los contratos para presentar a los compradores condiciones atractivas y acelerar los cierres.

Las principales conclusiones incluyen:

1- Alargamiento de los ciclos de ventas: el 66% de los encuestados insistió en que los ciclos de ventas se han alargado en comparación con enero-junio de 2022.

El 42% afirmó que los ciclos son de 2 a 3 semanas más largos.

El 35%, de 4 a 5 semanas.

El período medio de recuperación del CAC ha aumentado un 150%.

2- Disminución del crecimiento del valor medio de los contratos

El 23,2% de los encuestados aseguró que su ACV (Valor Anual del Contrato, por sus siglas en inglés) se ha estancado.

Para el 8,2% ha disminuido.

El 81,6% ofrece descuentos para incentivar la firma de contratos anuales, siendo el descuento promedio ofrecido del 18,4%.

El 42% de las empresas experimentó una caída en el ARPU.

3- Necesidad de condiciones de pago flexibles

El 85% de los encuestados cree que ofrecer a los clientes opciones de pago más flexibles podría reducir las cancelaciones.

El 47% considera que no adoptar este tipo de medidas u opciones de pago más flexibles impide

cerrar acuerdos.

Las empresas con opciones de pago flexible generan hasta \$100.000 en MRR por cada \$1 millón de gasto en CAC en comparación con empresas con opciones de pago rígidas.

La startup española lanzó recientemente Capchase Pay, una solución 'compra ahora, pague después' para que los proveedores de SaaS aborden esta tendencia creciente. Con ello, las empresas SaaS pueden cobrar el valor total del contrato de sus soluciones y, al mismo tiempo, ofrecer a sus clientes condiciones de pago flexibles, como pagos mensuales o trimestrales. Con esta herramienta los clientes han experimentado un aumento del 300% en la velocidad de ventas, un incremento del 80% en el valor vitalicio de los contratos y un crecimiento del valor del mismo del 20%.

"Los resultados de esta encuesta reflejan el sentimiento del sector. Los equipos de ventas de SaaS se enfrentan a fricciones a la hora de cerrar acuerdos y las condiciones de pago inflexibles están perjudicando las conversiones", afirmó Miguel Fernández, cofundador y director ejecutivo de Capchase. "Un remedio poderoso para superar las dudas es ofrecer una opción de comprar ahora y pagar después para ayudar a los compradores a planificar fácilmente los costos continuos".

"El pago se ha convertido en una parte fundamental de nuestro ciclo de ventas: podemos cerrar acuerdos más rápido sin tener que ofrecer descuentos", dijo Sachin Dev Duggal, director ejecutivo de Builder.ai. "Nuestro equipo de ventas está contento porque puede alcanzar sus objetivos, el departamento de finanzas está contento porque no necesita lidiar con largos ciclos de cobro y, lo más importante, nuestros clientes están contentos porque pueden pagar según su situación".

Además de su producto Capchase Pay, Capchase también ofrece Capchase Grow, una solución de financiación no dilutiva para ayudar a los fundadores de SaaS a construir sin perder participación en la empresa. Desde su lanzamiento en 2020, Capchase ha recaudado casi mil millones de dólares en financiación de deuda y riesgo, y ha anunciado asociaciones con AWS, Xero y Stripe.

Capchase opera a nivel mundial y puede desplegar capital no dilutivo en diez países de América del Norte y Europa con planes de expansión adicionales. Para comenzar con Capchase, se puede visitar [www.capchase.com](http://www.capchase.com).

**Datos de contacto:**

Alberto Elvira  
Socialnius  
606514504

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Finanzas](#) [Software](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>