



Tendencias y madurez de las plataformas Cloud

Madrid
Velázquez, 114
28006 Madrid

Barcelona
Diagonal, 503
08029 Barcelona

T.: +34 902 154 550
www.penteco.com

Iván González, Director Penteco
i.gonzalez@penteco.com

Octubre de 2015

Hemos analizado...

- 1 Clientes:** Perspectivas de adopción de servicios Cloud de la mediana y gran empresa en España.
- 2 Proveedores TI:** Capacidades y cobertura para implementar Cloud de Infraestructura (IaaS) en modo Privado y Compartido en el entorno empresarial en España

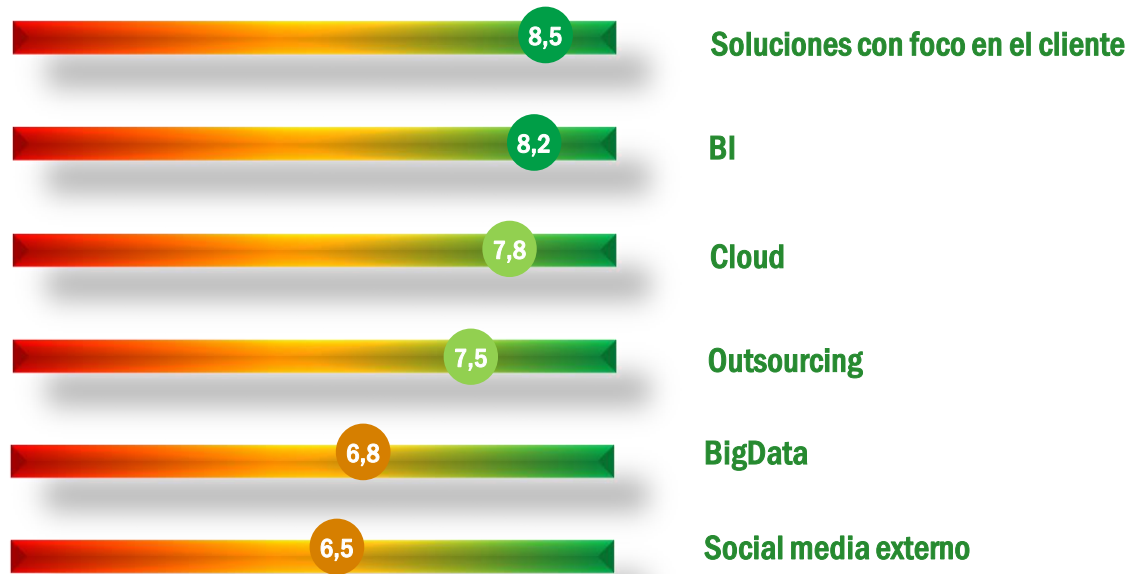
Qué pide el CEO al CIO



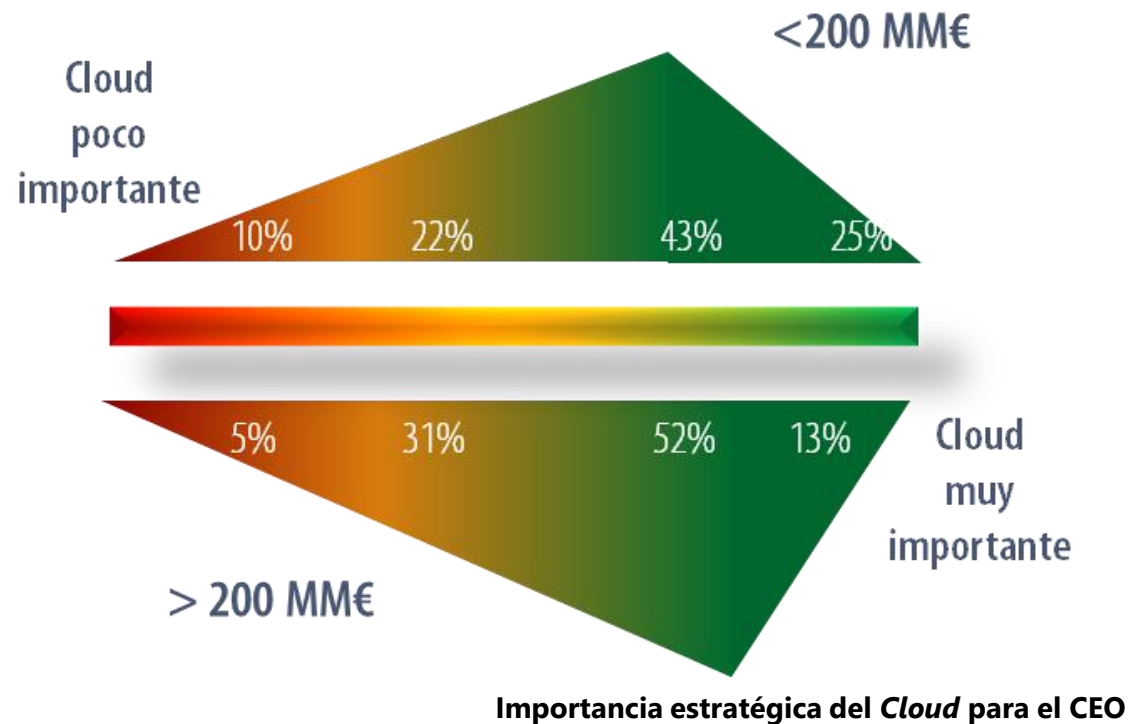
Fuente Penteo 2015

Prioridades TIC del CEO

Centradas en el cliente, inteligencia para el negocio, y los modelos de provisión.



¿Qué importancia va a tener cloud en su estrategia TI en los próximos cinco años?



Prioridades estratégicas de los CIO

Aparece el apoyo al crecimiento aunque no con la suficiente prioridad

2013	2014	2015	
3	2	1	Mejorar posicionamiento DTIC
1	1	2	Mejora de los procesos de negocio
6	6	3	Mejorar la relación con las áreas
2	3	4	Reducir costes
4	5	5	Provisión TI en la nube
-	-	6	Apoyar el crecimiento
6	7	7	Evaluar externalización
5	4	8	Mejorar el gobierno
X	X	9	Impulsar la innovación
9	9	X	Gestión del talento y equipo

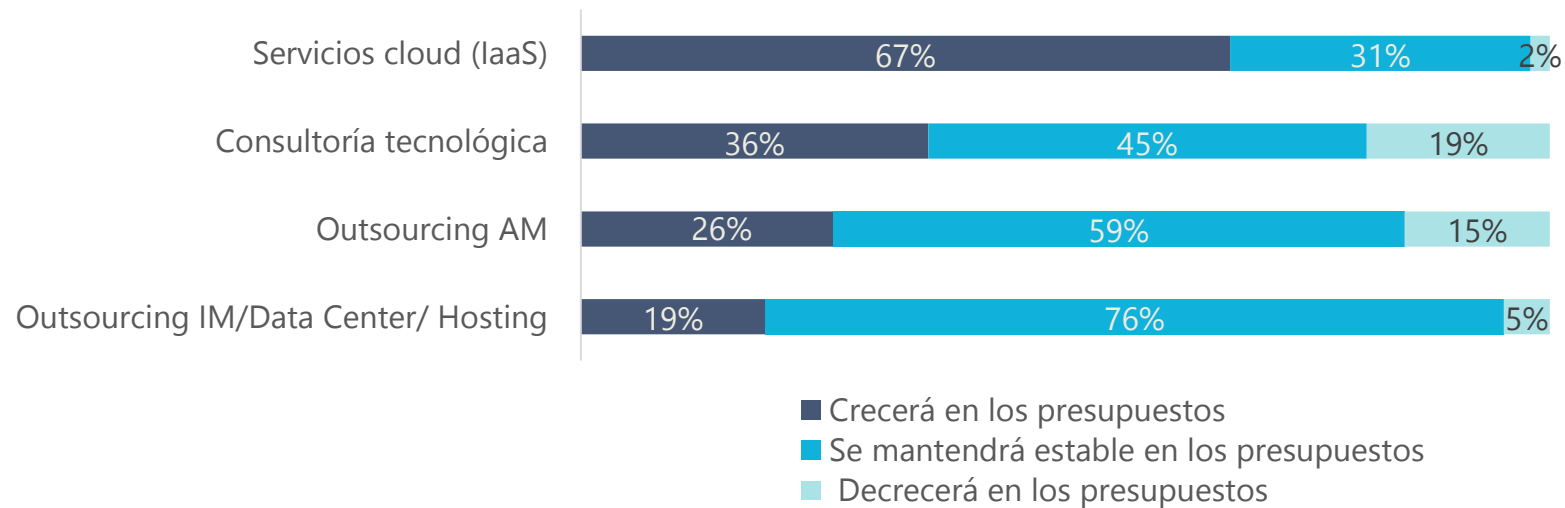
Prioridades tecnológicas de los CIO

Reducción de la prioridad de la movilidad y aumento de cloud

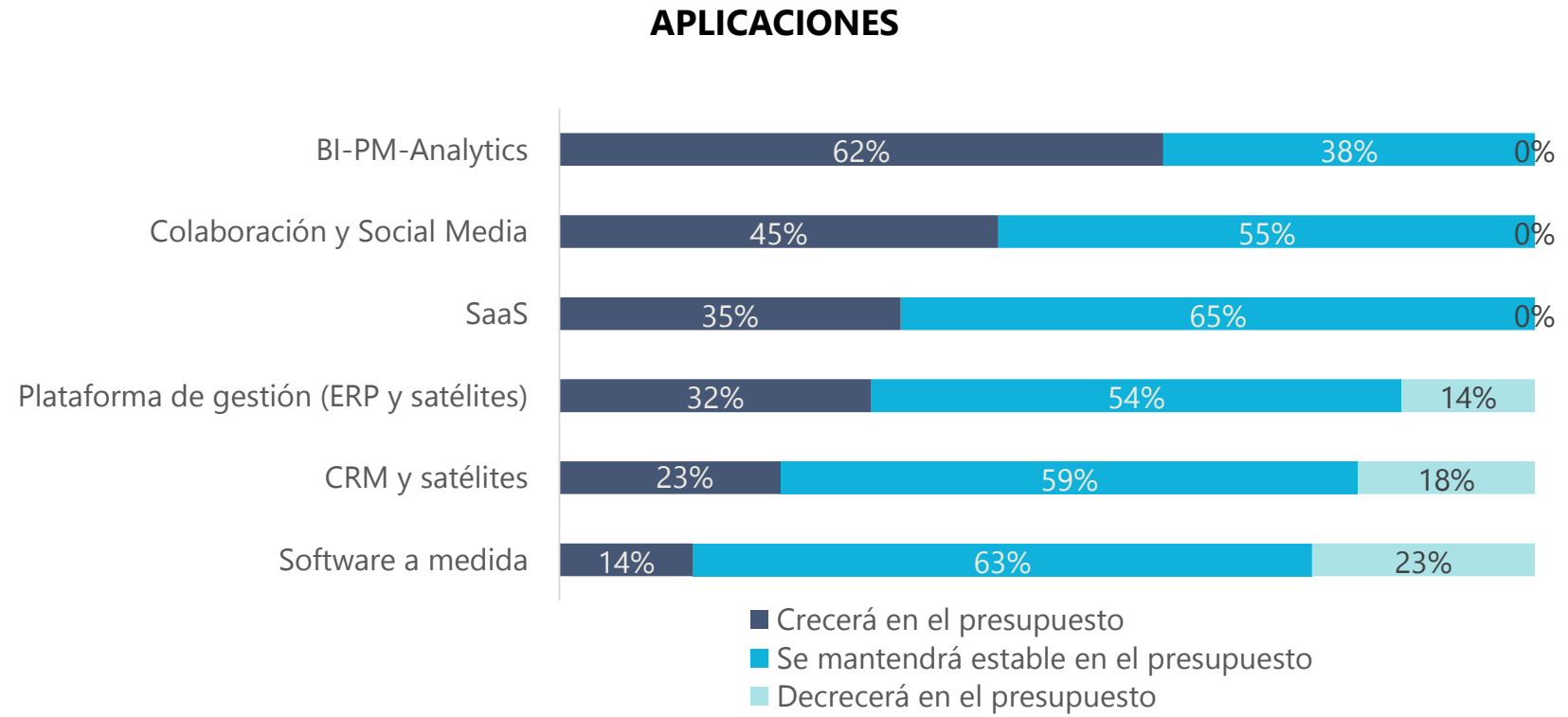
2013	2014	2015	
1	1	1	Seguridad
4	3	2	Cloud
3	2	3	BI
2	1	4	Movilidad
5	5	5	Outsourcing
7	9	6	Gobierno
-	-	7	Analytics/BigData
9	6	8	Social
-	-	9	Renovación aplicaciones
-	-	10	Desktop

Evolución de las partidas de inversión y gasto en 2015

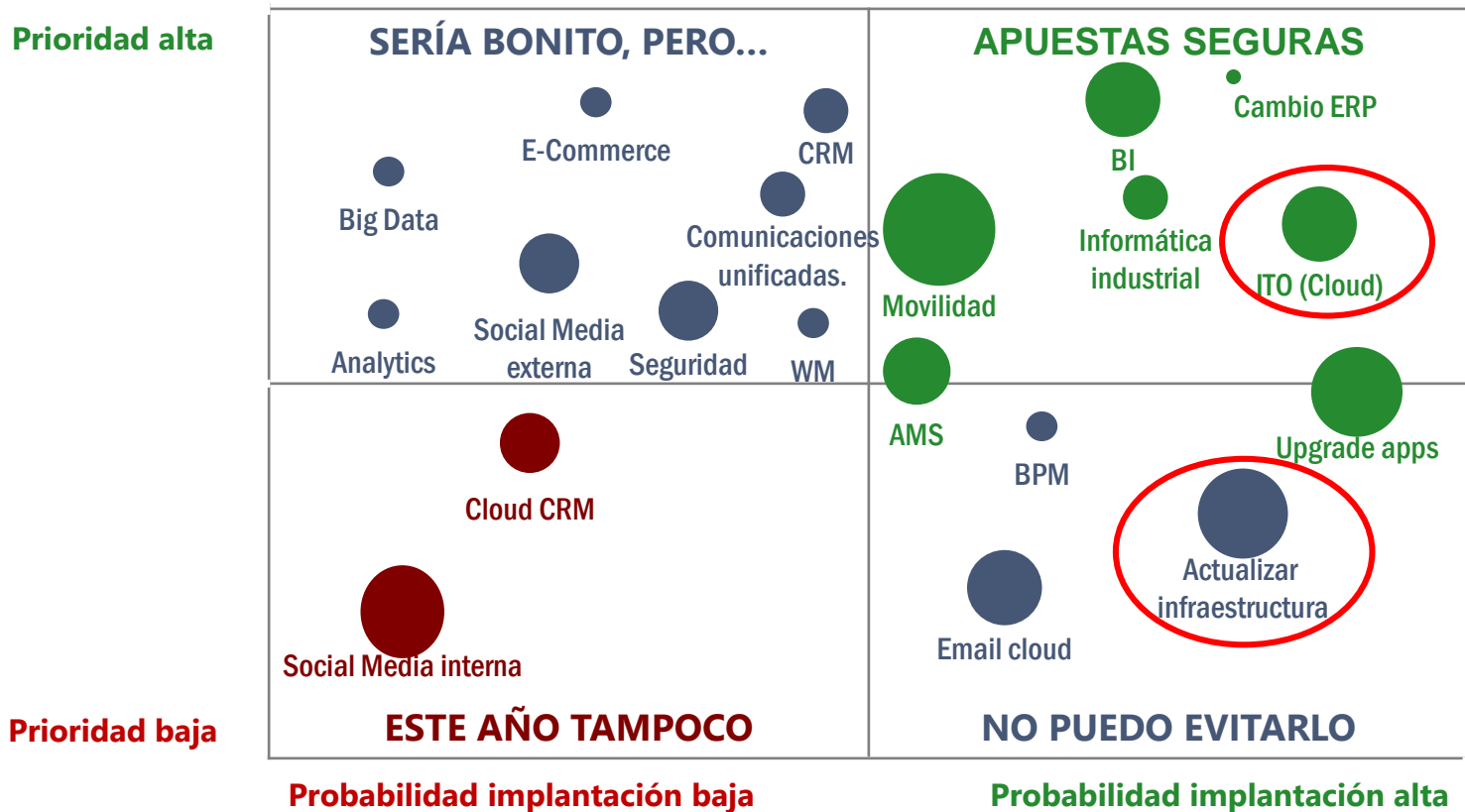
SERVICIOS TIC Y PROFESIONALES



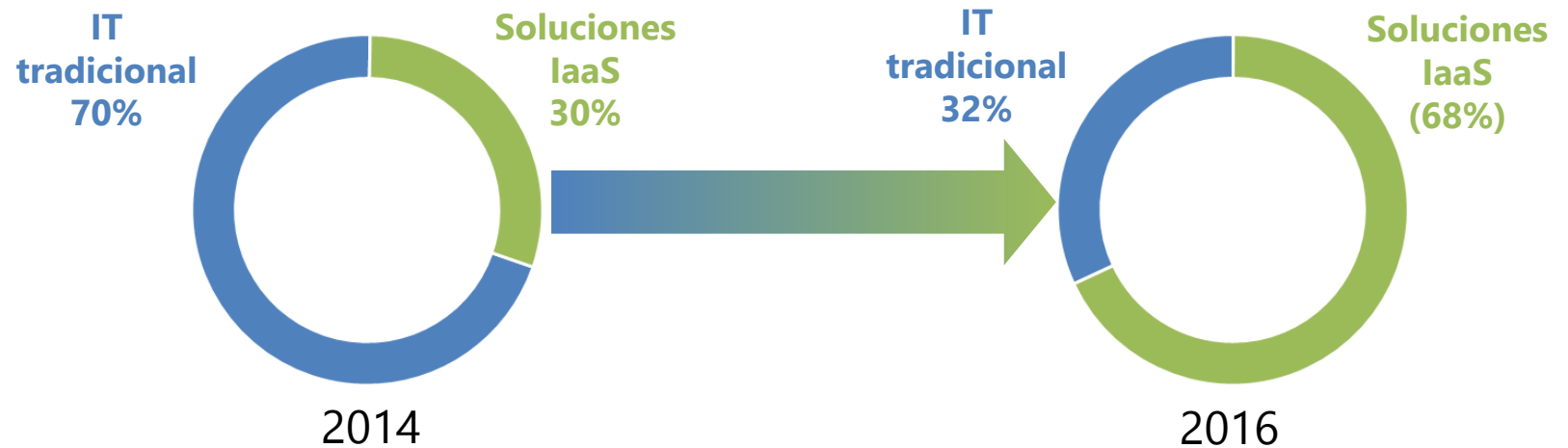
Evolución de las partidas de inversión y gasto en 2015



IaaS es una apuesta clara de las empresas

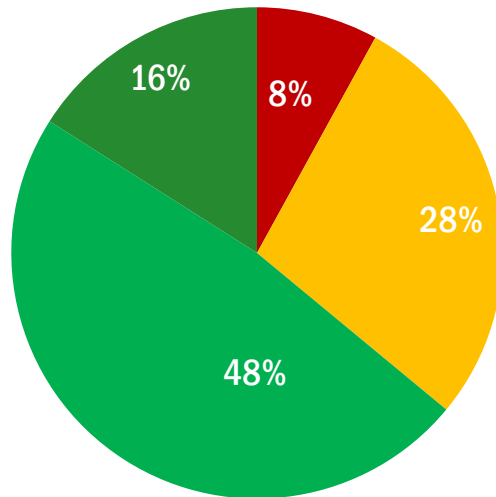


Previsión de adopción



El 68% de las compañías tendrán soluciones IaaS implantadas en 2016

Madurez del mercado de proveedores



- El mercado está muy inmaduro, me provoca aún desconfianza
- El mercado ha ido evolucionando poco a poco, pero aún debe hacerlo mucho más. Sólo me planteo trabajar en experiencias piloto
- El mercado está lo suficientemente maduro como para abordar algún proyecto en este tipo de soluciones. Aún así, todavía necesita evolucionar
- El mercado está maduro y es capaz de responder a mis necesidades de Infraestructura. No haber invertido hasta ahora, puede representar un coste de oportunidad importante

Beneficios

	Esperados	Conseguidos	Diferencia
Escalabilidad de la infraestructura	9,1	8,1	-1,0
Flexibilidad de costes (pago por uso)	9,0	7,3	-1,7
Posibilidad de NO adquirir infraestructura	8,9	8,2	-0,7
Flexibilidad y adaptación a necesidades de negocio	8,3	7,4	-0,9
Reducción de costes	8,1	6,3	-1,8
Medición de recursos usados y control del gasto (predictibilidad)	8,0	6,2	-1,8
Reducción de time-to-market	7,8	6,5	-1,3
Mejora de rendimiento	7,2	6,1	-1,1
Mejora en los niveles de servicio	6,8	6,2	-0,6
Incrementar seguridad (redundancia, encriptación, firewall, ...)	6,7	6,0	-0,7
Reorientación del equipo IT	6,2	5,5	-0,7
Contribución a reducción de emisiones CO2 (Green IT)	4,8	4,8	0

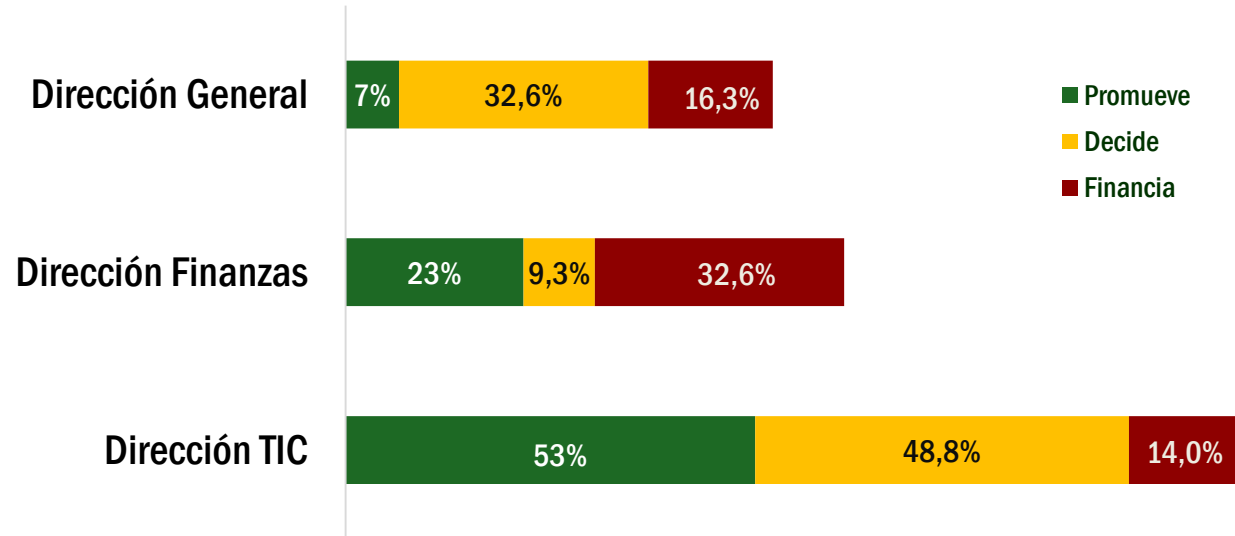
Seleccionar el mejor proveedor como Factor Clave de Éxito



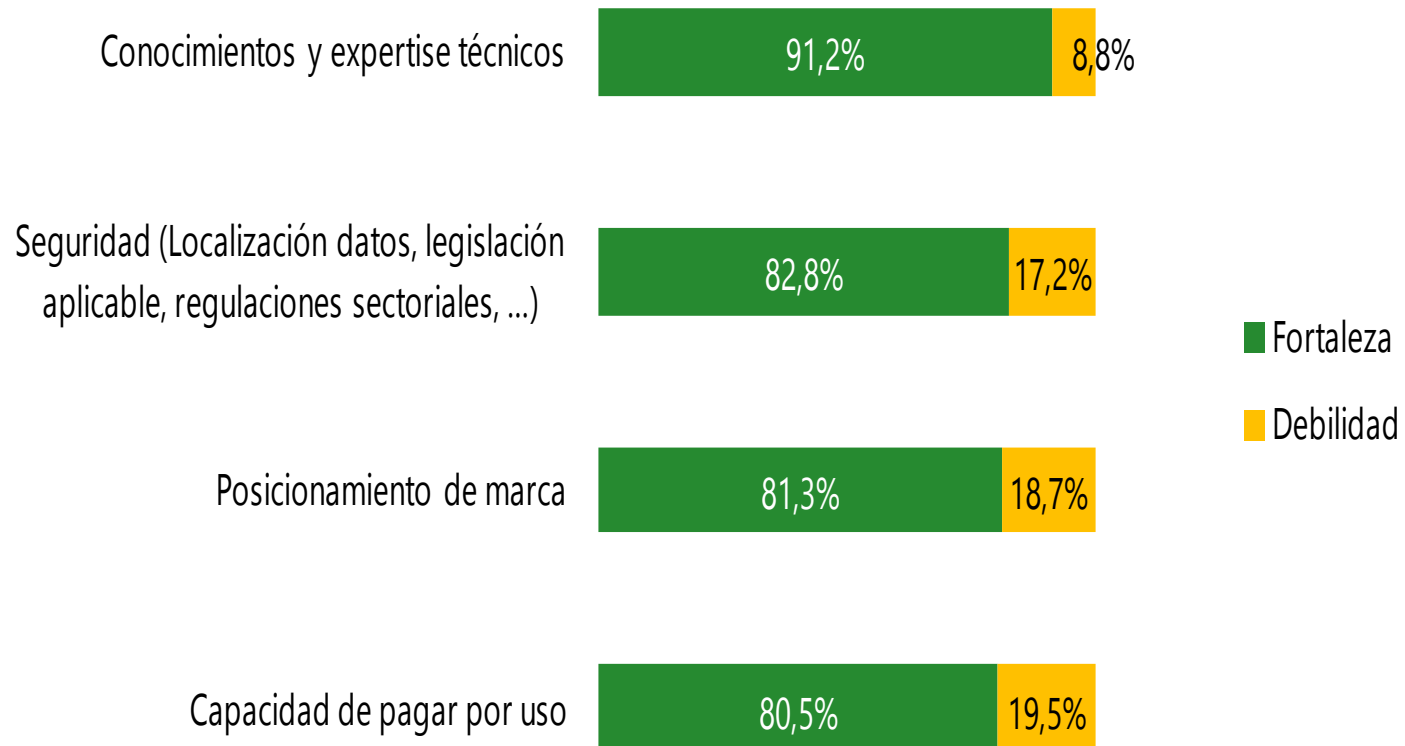
Barreras para la adopción



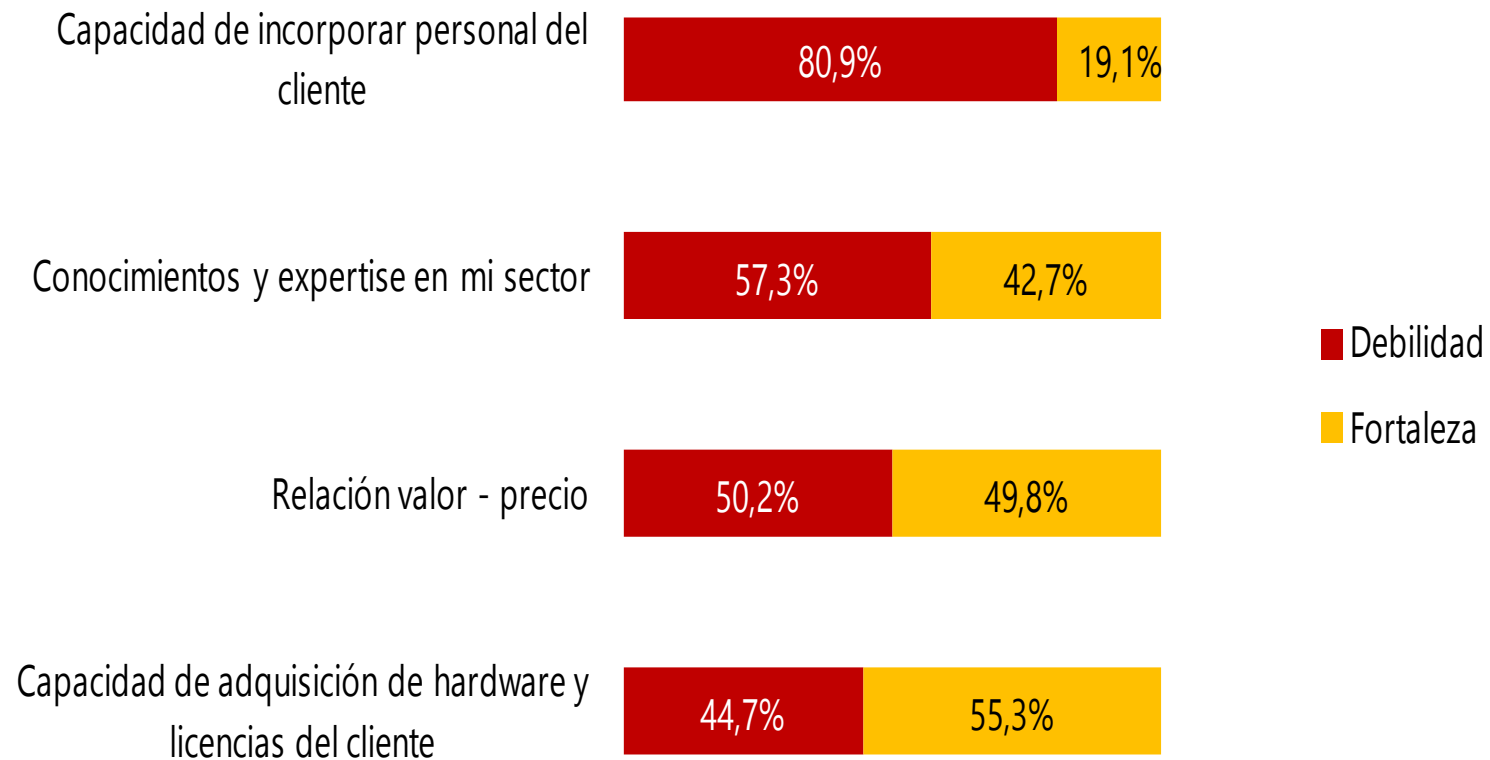
Quién decide



Con qué están satisfechos los clientes



Con qué están insatisfechos los clientes



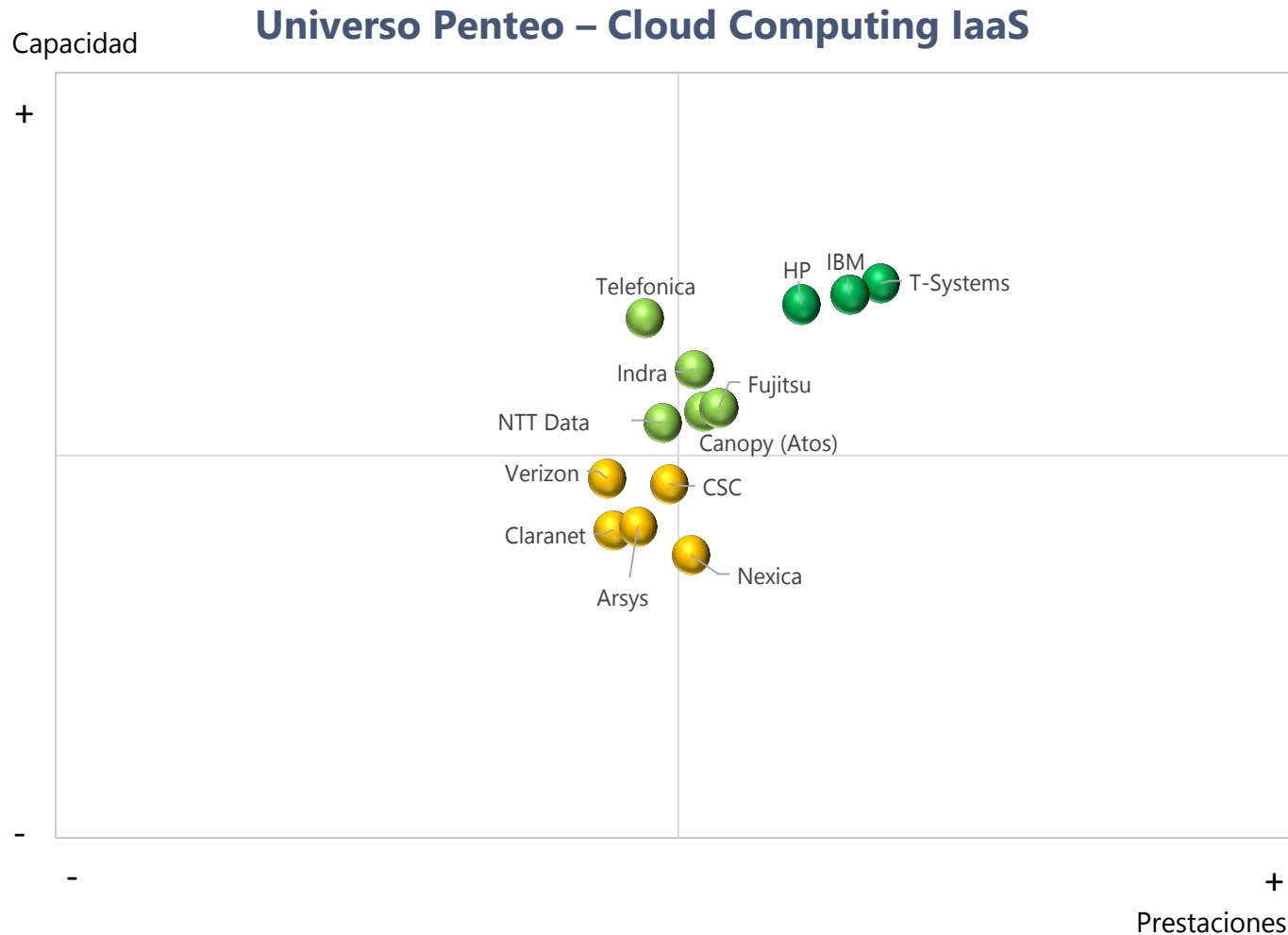
Sector Salud

- **83% de las organizaciones ya utilizan servicios Cloud**, y un 9% planean hacerlo a corto plazo.
- **Principales funcionalidades Cloud:**
 - Hosting de Datos y Aplicaciones Clínicas (44%)
 - Intercambio de Información de Salud – HIE - (39%);
 - Backups y Data Recovery (35%);
 - Hosting Aplicaciones y Datos RRHH (35%)
- **Arquitectura:**
 - Privado (37%)
 - Híbrido (36%)
 - Publico (27%)

Sector Salud

- **Principales motivos** para adoptar Cloud:
 - Menor Coste (56%);
 - Velocidad de despliegue (53%);
 - Falta de personal interno o conocimiento (52%)
- **Principales barreras:**
 - Seguridad (61%)
 - Gestión TI es interno (42%)
 - Disponibilidad (38%)
- **Se valora del proveedor:** business agreements; seguridad

Posicionamiento de los proveedores en el mercado español



Penteo

Analista TIC

Gracias! Contáctanos en....

 info@penteo.com

 [linkedin.com/groups/Penteo-Business-and-IT-Executives-118417](https://www.linkedin.com/groups/Penteo-Business-and-IT-Executives-118417)

 [@penteoanalyst](https://twitter.com/penteoanalyst)

 www.Penteo.com

 902 154 550

Madrid

Velázquez, 114
28006 Madrid

Barcelona

Diagonal, 503
08029 Barcelona

T.: +34 902 154 550
www.penteo.com