



eraneos

Informe del Mercado Cloud en España 2023

Índice

Autores	03
Prólogo	04
Contexto	07
Las Claves Cloud en 2023	11
Objetivos, Inversión y Crecimiento	16
Radiografía del Sector	27
Viaje a FinOps	38
Análisis de Integradores, Proveedores y Herramientas	41

Autores



Javier Nogales
javier.nogales@eraneos.com



Eduardo Martín
eduardo.martin@eraneos.com



David Gómez
david.gomez@eraneos.com



Mariano Zamora
mariano.zamora@eraneos.com

A full-page background image of a rugged mountain landscape. In the foreground, a person stands on the edge of a rocky cliff, looking out over a vast, misty valley. The mountain slopes are covered in patches of brown and orange vegetation, interspersed with grey rock faces. The sky is a pale, overcast blue. The word "Prólogo" is centered in the middle of the image in a white, sans-serif font.

Prólogo

El cloud entra de lleno en la operativa de las empresas

En un mundo donde la velocidad y la agilidad son monedas de cambio, la tecnología cloud ha sido la fuerza motriz de la transformación digital. El avance tecnológico ha generado un drástico aumento de la demanda en capacidad computacional al que la nube ha dado respuesta, abriendo un abanico de oportunidades tanto a empresas como a personas.

Después de un trienio convulso debido al impacto que la pandemia del COVID-19 ha tenido en las decisiones estratégicas de las compañías, puede considerarse que se ha dejado atrás los últimos coletazos de la crisis sanitaria. Los elementos exógenos que ahora afectan a la hoja de ruta son la crisis económica, la inflación y la subida de tipos de interés o los problemas de provisión ocasionados por la guerra de Ucrania.

Por séptimo año consecutivo, Eraneos (antes conocido como Quint) analiza el estado del cloud en España. Durante este periodo ha tomado el pulso a una tecnología que cumple ya 25 años, entrando en lo que podría llamarse la madurez.

Los resultados del informe revelan la tercera etapa de la adopción y aplicación del cloud. Si inicialmente la toma de decisión de embarcarse en el viaje a la nube protagonizó la primera de las etapas, la segunda destacó por el reto de realizar la migración y en qué grado había de producirse; es decir, planificar la transformación y asegurar la disponibilidad y continuidad de los sistemas en el entorno cloud. En este tercer estadio, todas las miradas están puestas en la operación de los sistemas, que ha de ser eficiente y ordenada, y en la gestión de sistemas híbridos con procesos operativos notablemente distintos.

La operación del cloud conlleva gestionar y mantener de manera eficiente los servicios y recursos en la nube. Esto implica aspectos como la monitorización del rendimiento, la gestión de incidencias y la optimización de los recursos disponibles. A medida que las empresas confían cada vez más en el cloud para ejecutar sus operaciones críticas, necesitan garantizar que los sistemas en la nube funcionen de manera confiable y segura, sin dejar a un lado la atractiva flexibilidad de poder escalar o reducir capacidad de infraestructura a medida que el negocio la demanda.

Al mismo tiempo, la integración se ha convertido en otro desafío crucial en esta fase del cloud en España. El proceso de adopción de soluciones en la nube ha de acompañarse de garantías de integración sin problemas con sus sistemas y aplicaciones existentes. Esto es especialmente crítico en aquellos sectores en los que la irrupción de la economía abierta es más fuerte.

La interoperabilidad entre los sistemas en la nube y las infraestructuras locales se ha vuelto fundamental para garantizar un flujo de datos y una colaboración eficiente en el entorno empresarial actual.

De cara al futuro, las previsiones pasan por un aumento drástico de la implantación de soluciones de Inteligencia Artificial (IA) generativa. La irrupción de soluciones como Chat GPT está acelerando la apuesta por el aprendizaje automático o Machine Learning (ML) y el Deep Learning (DL) y, aún en ciernes, la evolución tecnológica y regulatoria será un punto de inflexión en los modelos de trabajo.

Con esta introducción, a nadie puede sorprender encontrar como elementos clave de este informe, aspectos relacionados con el gobierno del cloud y por supuesto, la gestión financiera del mismo. Asimismo, esta edición incorpora insights relevantes acerca del talento asociado al cloud, la estrategia de contratación y la importancia de la sostenibilidad asociada a la nube. Adicionalmente y como otros años, el informe recoge la opinión de los clientes sobre sus proveedores e integradores cloud, lo que aporta mayor valor añadido.

Por otro lado, es importante reconocer que este tercer estadio del cloud en España representa una nueva fase en la evolución tecnológica de las empresas. Ahora, más que nunca se requiere una atención cuidadosa en la gestión operativa y la integración del cloud para maximizar su valor y obtener los resultados deseados. Se trata de un momento emocionante en el que las organizaciones tienen la oportunidad de optimizar sus procesos y mejorar su eficiencia a través de la nube.

En resumen, este informe es una interpelación a las empresas españolas para enfrentar el reto de la operación y la integración efectiva del cloud. Dejar atrás los debates iniciales sobre si estar o no en la nube y las dificultades de la transformación es imperativo. Ahora es el momento de priorizar cómo aprovechar al máximo el potencial de la nube, gestionar su operación de manera eficiente e integrarla sinb generar distorsión con los sistemas existentes. En un ecosistema colaborativo, es posible abrir nuevas puertas hacia la innovación y la eficacia empresarial en el nuevo horizonte del cloud en España.

Eduardo Martin

Head of Sourcing and IT Advisory

A scenic landscape featuring a winding asphalt road with yellow lane markings that leads towards snow-capped mountains under a vast blue sky with scattered white clouds. The foreground is filled with dry, brown autumn leaves and sparse vegetation. The word "Contexto" is overlaid in white text in the center of the image.

Contexto

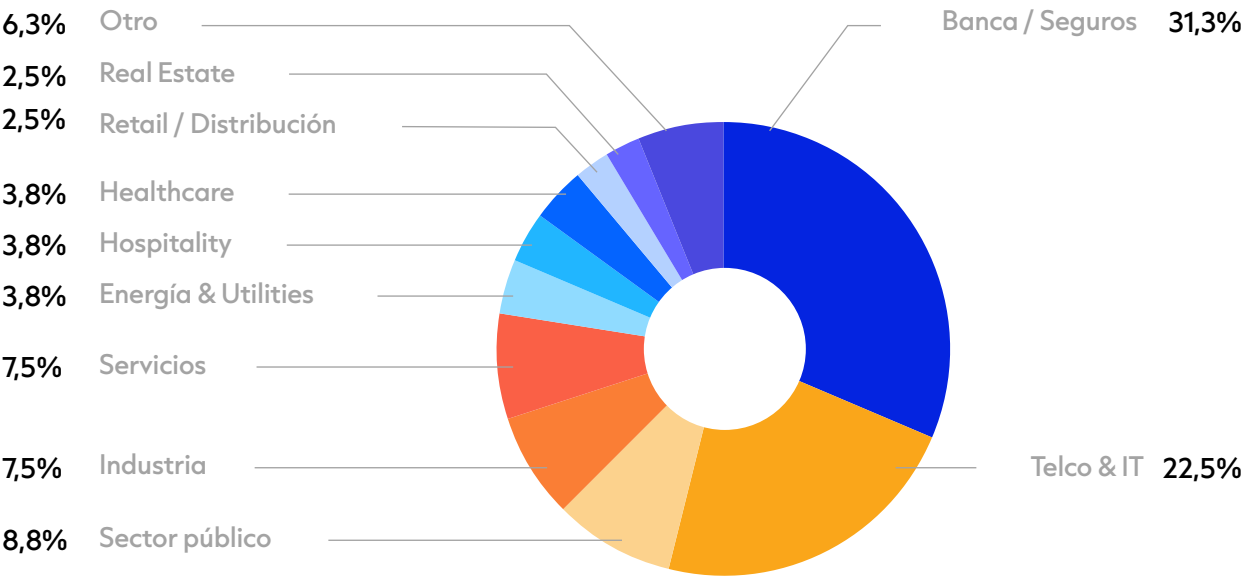
Mercado Cloud en España 2023

Por séptimo año consecutivo se presenta el Informe del Mercado Cloud en España 2023. Este estudio de referencia nacional tiene como objetivo analizar las tendencias y perspectivas del mercado cloud en España, proporcionando una visión general de su estado actual y las oportunidades que ofrece. Para ello se ha realizado una extensa investigación de mercado y se han analizado los factores clave que impulsan el crecimiento del sector, así como los desafíos y barreras a superar. El presente informe pretende ser una herramienta valiosa para empresas, proveedores de servicios en la nube, inversores y otros actores interesados en comprender y aprovechar las oportunidades del mercado cloud en España.

Para la realización de este estudio se ha seguido la misma metodología que en años anteriores, con un amplio abanico de perfiles heterogéneos encuestados de distintos sectores. El mayor volumen de participación se concentra en Banca/Seguros (31,3%) seguido por Telco & TI (22,5%), cubriendo entre ambos más de la mitad de la muestra. Otros sectores con una representación significativa son Sector Público (8,8%), Servicios e Industria sobre un 8% cada una.

Figura 1

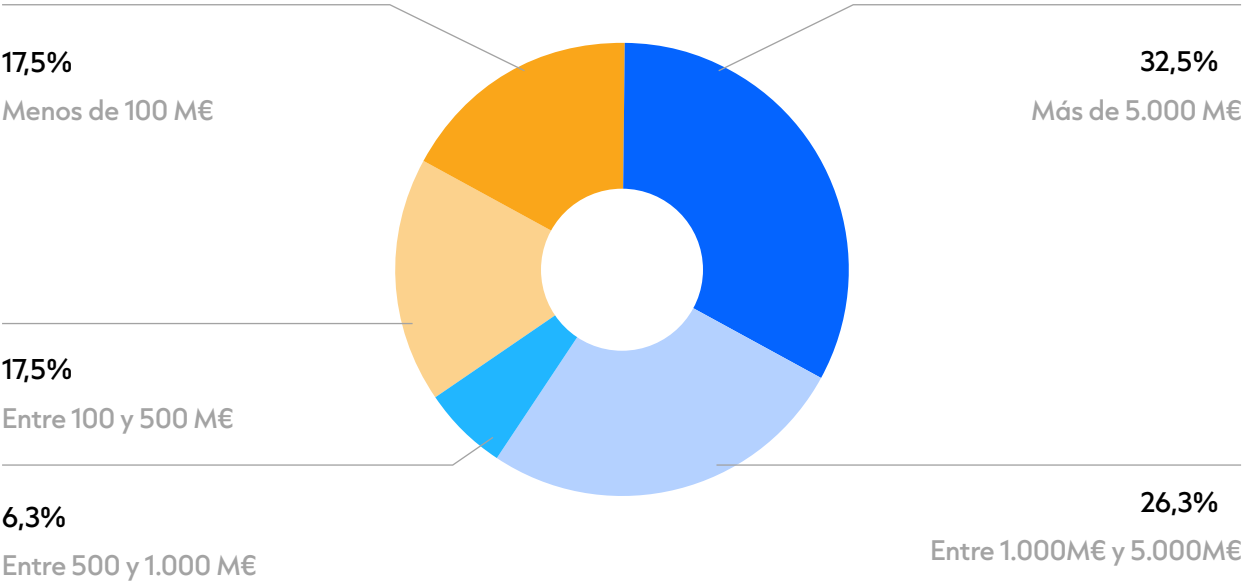
¿En qué sector opera su organización?



Este informe trata de representar la totalidad del mercado y, con este propósito, al igual que en el caso de los sectores, se incluyen empresas de diferentes tamaños. Como se percibe en el gráfico, la distribución es razonablemente homogénea; no obstante, las empresas más grandes, con facturaciones entre 1.000 millones y 5.000 millones de euros (26,3%) y más de 5.000 millones (32,5%) representan el 58% de las respuestas.

Figura 2

¿Qué tamaño, en términos de facturación anual, tiene su empresa?



Radiografía de la empresa española satisfecha con la nube

- 01 Espera conseguir en la nube una Mayor flexibilidad y escalabilidad y una Mayor eficiencia y rendimiento de la organización.
- 02 Invierte entre el 15% y el 25% del presupuesto total de TI en cloud (IaaS, PaaS y SaaS).
- 03 Realiza una inversión de más de 1,2 millones de euros en los servicios cloud (proveedores e integradores).
- 04 Utilizan mayoritariamente la nube para apoyarse en servicios de computación y almacenamiento.
- 05 Alcanzan un mayor grado de consecución de los objetivos en cloud
- 06 Dispone de centro de excelencia cloud o equipo dedicado a prácticas en tecnologías cloud.
- 07 Apuesta por formar a los empleados con certificaciones de nivel avanzado.
- 08 Adopta una estrategia multicloud.
- 09 Posee más del 50% de los datos en la nube y menos del 50% on-premise.
- 10 Tiene la intención de aumentar en más de un 20% la inversión en servicios cloud (IaaS, PaaS y SaaS)



A scenic landscape featuring misty, forested mountains in the background and a calm lake in the foreground. The mountains are covered in dense green vegetation, and the lake reflects the surrounding scenery. The text "Las claves cloud en 2023" is overlaid in the center of the image.

Las claves cloud en 2023

Clave 1

La tercera era del cloud

Que el cloud sigue creciendo es algo irrefutable, partiendo de la base de que el 60% de las empresas ya afirma que destina más de un 15% de su presupuesto TI a servicios IaaS, PaaS y SaaS; y que casi el 50% de las compañías (49,2%) prevé que el gasto en cloud va a aumentar en más de un 20%. A pesar de que la nube sigue creciendo, más del 87% de los encuestados sostiene que los objetivos que se planteaban antes de la migración al cloud se han cumplido.

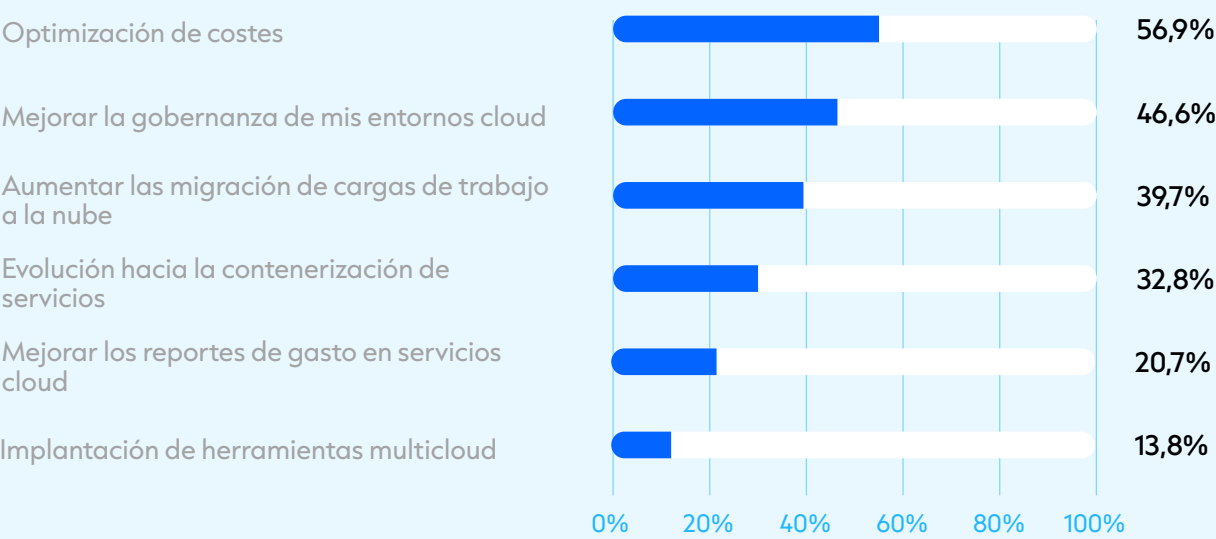
Asimismo, se ha alcanzado un nivel de madurez tal que los principales retos a los que se enfrentan las organizaciones están en la fase de operación, destacando como principales obstáculos la Falta de conocimiento, las Barreras organizativas y culturales, los Costes ocultos de operación y la Seguridad y el cumplimiento regulatorio.

En este sentido, está comprobado cómo las compañías están apostando por la expansión de prácticas cloud, entendiendo que requieren un gobierno y un control diferente que lidere la operación de los servicios. De esta manera, casi el 70% de los encuestados afirma que la irrupción del cloud les ha llevado a transformar o adaptar sus modelos de gobierno.

El foco en la operación requiere la transformación del modelo de gobierno

Figura Clave 1

Principales iniciativas cloud para el próximo año



Clave 2

FinOps y la gestión financiera del cloud

Al analizar los objetivos que la mayor parte de las organizaciones tiene para abordar la migración al cloud, se observa cómo la reducción de costes está cobrando peso, habiéndose estabilizado en los últimos dos años por encima del 40%. Se convierte de este modo en otro indicador de madurez, pasando de una narrativa de “la nube no es más barata, pero...” a “con el cloud podemos reducir costes”. Este año y confirmando su tendencia alcista como indicador desde la primera edición del informe, el número de compañías que ha conseguido ahorros con el cloud ha superado la barrera del 20%.

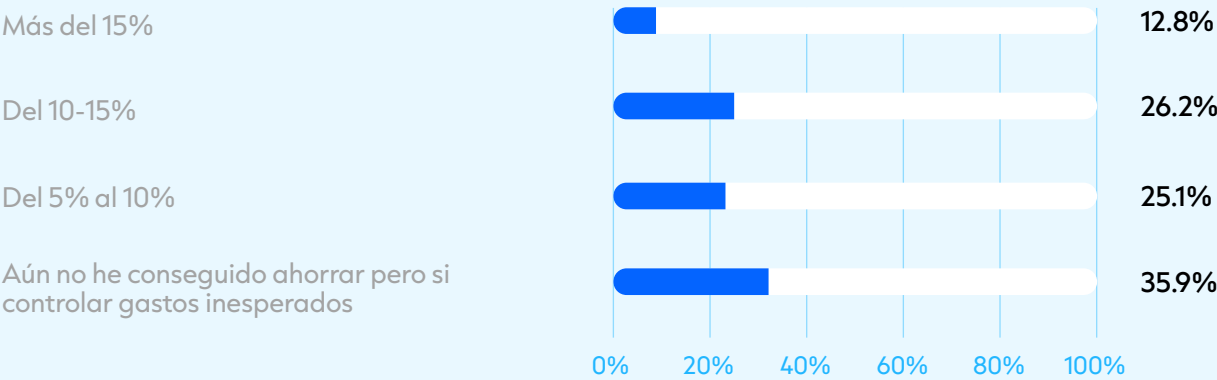
Las herramientas e indicadores financieros no bastan

Por otro lado, la gestión financiera sigue siendo un quebradero de cabeza para casi el 30% de las compañías que perciben los costes ocultos como una de sus principales barreras. En este sentido, la percepción del grado de implantación de prácticas FinOps (Financial Operations, por sus siglas en inglés) ha disminuido, debido al mayor foco en el gobierno y al conocimiento sobre estas mejores prácticas.

Paralelamente, se pone de manifiesto que las herramientas, modelos y prácticas de la gestión financiera del cloud no son suficientes, de modo que los responsables que operan y administran la nube han de interiorizar que sus decisiones tienen un impacto relevante en este sentido. La gestión del cambio y la formación van a ser dos líneas de inversión importantes a corto plazo.

Figura Clave 2

¿Si ha utilizado alguna herramienta de optimización de costes o FinOps y/o tiene implementadas prácticas FinOps en su organización, podría indicar una estimación de cuál ha sido su ahorro?



Clave 3

El talento a examen

El cloud como tecnología “emergente” no puede quedarse al margen de la lucha por el talento, en estos casos las diferentes compañías consumidoras de servicios cloud están dando la batalla a los integradores y a los hiperescalares por los mejores perfiles.

¿Cuentan las compañías con las competencias adecuadas?

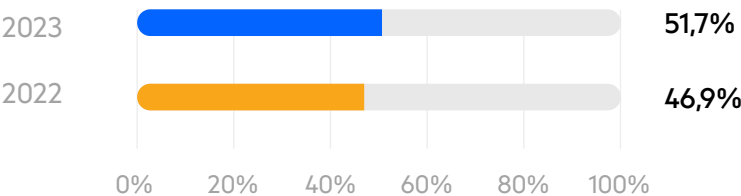
La mayor barrera con la que las empresas se topan en el avance de su estrategia cloud es la falta de conocimiento, con un 46,7 % de las respuestas. Como consecuencia de ello, las compañías tienen dificultades a la hora de evaluar la viabilidad para migrar sus aplicaciones, y conseguir adaptar sus arquitecturas a la nube sin mengua del cumplimiento de los requisitos de seguridad y regulación exigidos.

Para mitigar este hecho, existe una vía que las compañías están utilizando para poder capitalizar la extensión del conocimiento cloud en sus organizaciones. Se trata de los denominados centros de excelencia cloud o equipos expertos que se encargan de desarrollar una práctica orientada a la gestión de entornos de TI basados en servicios cloud. Su implantación continúa su escalada, siendo ya el 51,7 % de las empresas quienes afirman contar con este tipo de grupos.

Esto permite conseguir que sus empleados tengan un conocimiento más experto en la nube con certificaciones más avanzadas (en un 61,3% de los casos) y potencia estrategias como la contenerización de las aplicaciones (en el 59,3% de los casos frente al 43,4% entre los que no disponen de un centro de excelencia o práctica cloud).

Figura Clave 3

Comparativa 2023 vs 2022, de empresas que afirman tener centro de excelencia, equipo o prácticas en tecnologías cloud.



Clave 4

Estrategia de concentración limitada por el SaaS

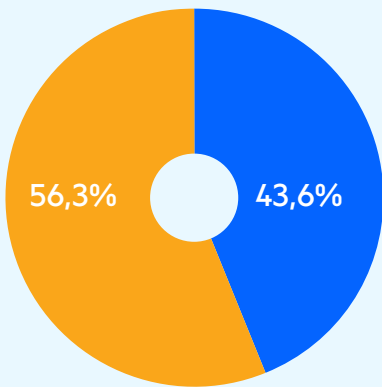
El hecho de que aumente la inversión en cloud y la gestión financiera empiece a ser una de las principales preocupaciones conduce a nuevas estrategias de outsourcing. De este modo y dentro de las políticas de eficiencias imperantes en la mayor parte de compañías, la estrategia de sourcing es una de las sujetas a revisión.

Aumenta el gasto cloud y se revisa la estrategia de sourcing

A tenor de los resultados del informe, la mayor parte de las empresas apuesta por un cloud prioritario, siendo un entorno monoproveedor la preferencia de los responsables de TI. Esta estrategia choca de bruces con el interés por los servicios SaaS, en los que los servicios puros de hosting vienen dados, lo que obliga a la gestión de más de una nube. En cualquier caso, en el 50% de los casos más del 70% del presupuesto está asignado a un único proveedor.

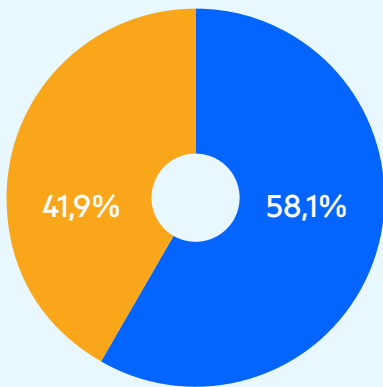
Figuras Clave 4

¿Qué nivel de diversificación tiene respecto a sus proveedores de cloud?



- Más del 70% del presupuesto cloud está asignado a un único proveedor
- Más del 70% del presupuesto cloud está asignado a dos o más proveedores

¿Utiliza herramientas multicloud para la modernización de sus aplicaciones?



- Sí
- No

The background of the image is a monochromatic blue-toned landscape. It features a series of mountain ranges in the distance, with the peaks and ridges softened by a thick layer of mist or fog. The foreground shows the dark, silhouetted slopes of a mountain, leading the eye into the hazy distance. The overall atmosphere is serene and expansive. Centered over this landscape is the text 'Objetivos, Inversión y Crecimiento' in a clean, white, sans-serif font. The text is arranged in two lines, with 'Objetivos, Inversión' on the top line and 'y Crecimiento' on the bottom line. The white color of the text provides a strong contrast against the darker blue background, ensuring it is the primary focus of the image.

Objetivos, Inversión y Crecimiento

Nube como motor de excelencia operativa y eficiencia

Para este año, los resultados respecto a los objetivos de cloud siguen manteniéndose orientados hacia la dotación de agilidad tecnológica y optimización. Como se apuntó previamente, el cambio de modelo tecnológico apunta a la búsqueda de un entorno flexible, capaz de crecer y decrecer rápidamente cuando el negocio lo demanda, lo cual a su vez, desencadena efectos de sinergias entre contratos, usos de soluciones y mejoras en la operación.

La transformación de la organización es evidente y mantiene este año la misma

posición que en 2022, surgiendo nuevos roles y competencias que conllevan la adaptación de parte de la organización TI.

Respecto a años anteriores, cabe destacar que, el posicionamiento claro para los encuestados en los objetivos ha sido la Mayor eficiencia y rendimiento de la organización, que ha subido a la segunda posición, en detrimento de la Mejora de time to market que cae un 15%, quedando fuera del top 3 de objetivos.

Figura 3

¿Cuáles eran los principales objetivos que tenía inicialmente su organización al migrar a cloud? (Seleccione un máximo de tres)



La confianza tiene recompensa: otro año de objetivos cumplidos

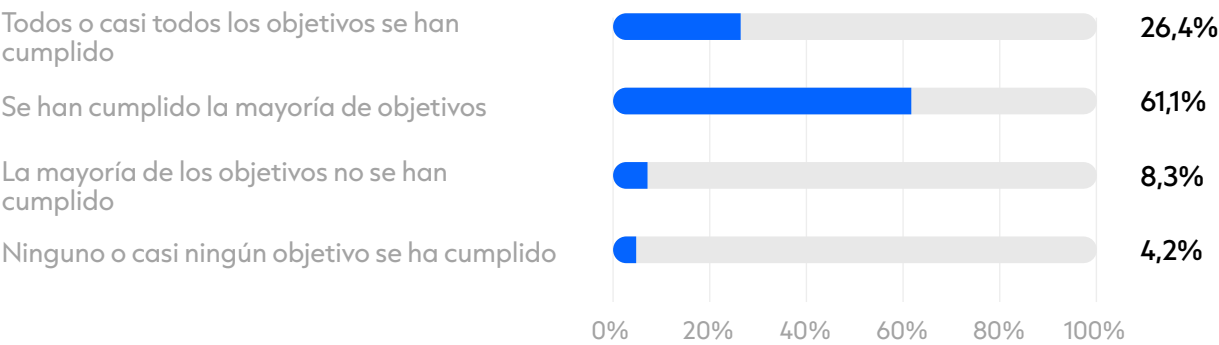
Un año más, sigue aumentando el nivel de satisfacción de aquellos que han emprendido el reto de transformar la tecnología optando por la nube. En la gráfica se concluye rápidamente que casi todos los encuestados afirman que se han alcanzado los beneficios y objetivos establecidos al plantear la nube.

En el aumento de objetivos cumplidos, se aprecia un aumento de 6% con respecto a 2022 en el número de encuestados que ha cumplido todos o la gran mayoría de los objetivos.

Destaca, además, un aumento del 10% en el volumen de encuestados que en 2023 identifica que todos o casi todos los objetivos se han cumplido, lo que constata la percepción de años anteriores sobre la nube vista como inversión que retorna en objetivos cumplidos.

Figura 4

En relación a la pregunta anterior, ¿En qué grado considera que se han satisfecho los objetivos que se planteaban?



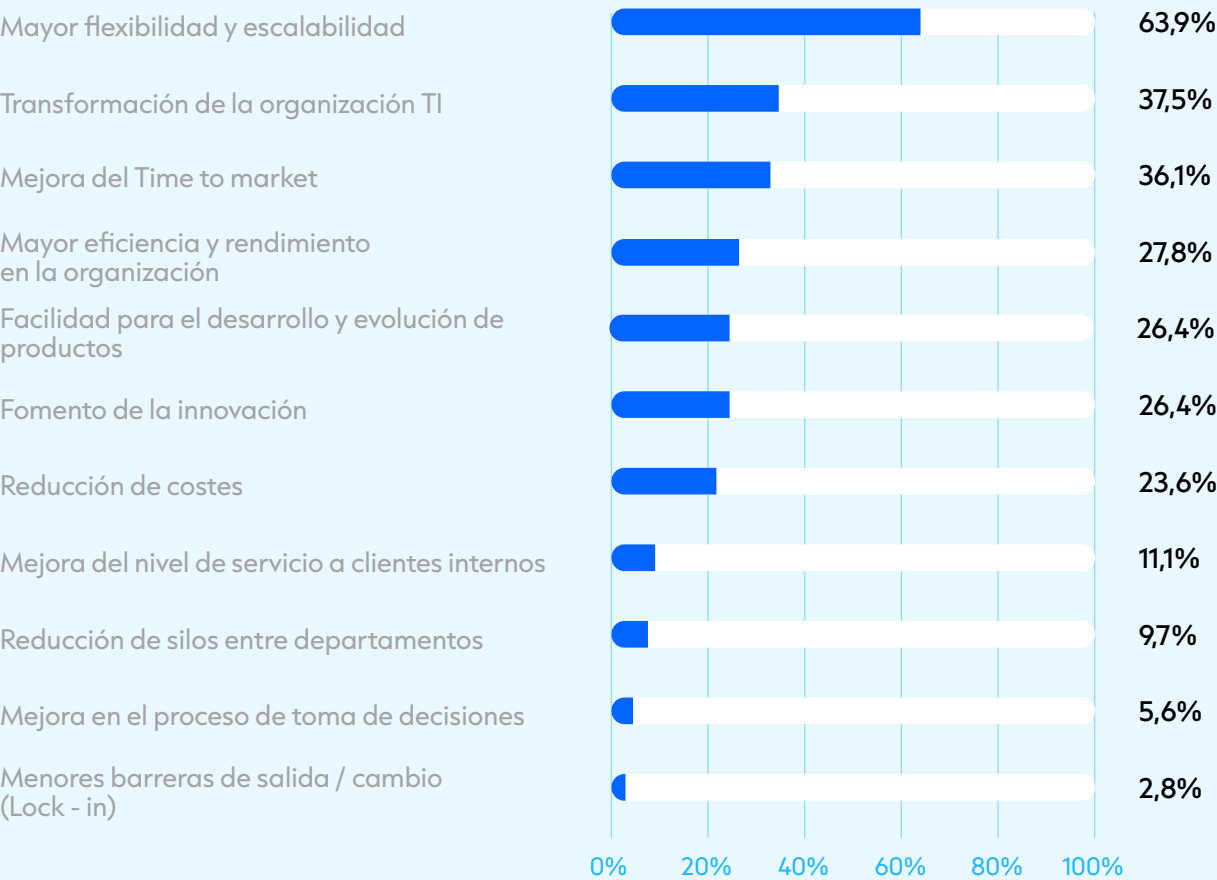
El cloud es un disparador de la innovación y acelera la llegada al mercado

La sensibilización de los beneficios es un hecho. La mayoría de los encuestados afirman como beneficio principal Mayor flexibilidad y escalabilidad con un 63,9%, a lo que le sigue la adopción de las nuevas tendencias tecnológicas a través de la Transformación de la organización TI (37,5%) y la mejora del Time To Market a la hora de desarrollar nuevas soluciones (36,1%).

Estas ventajas son consecuencia directa de adoptar un modelo cloud, ya que los equipos de TI deben adaptar sus formas de trabajo hacia modelos más ágiles que, les ayuden a desarrollar y probar nuevas soluciones en un menor tiempo. Sirviéndose de recursos con garantías de capacidad computacional, para aprovechar la oportunidad de mercado lo antes posible.

Figura 5

En el momento actual, ¿Cuáles son las principales ventajas que se han conseguido en su organización al aplicar la tecnología cloud?



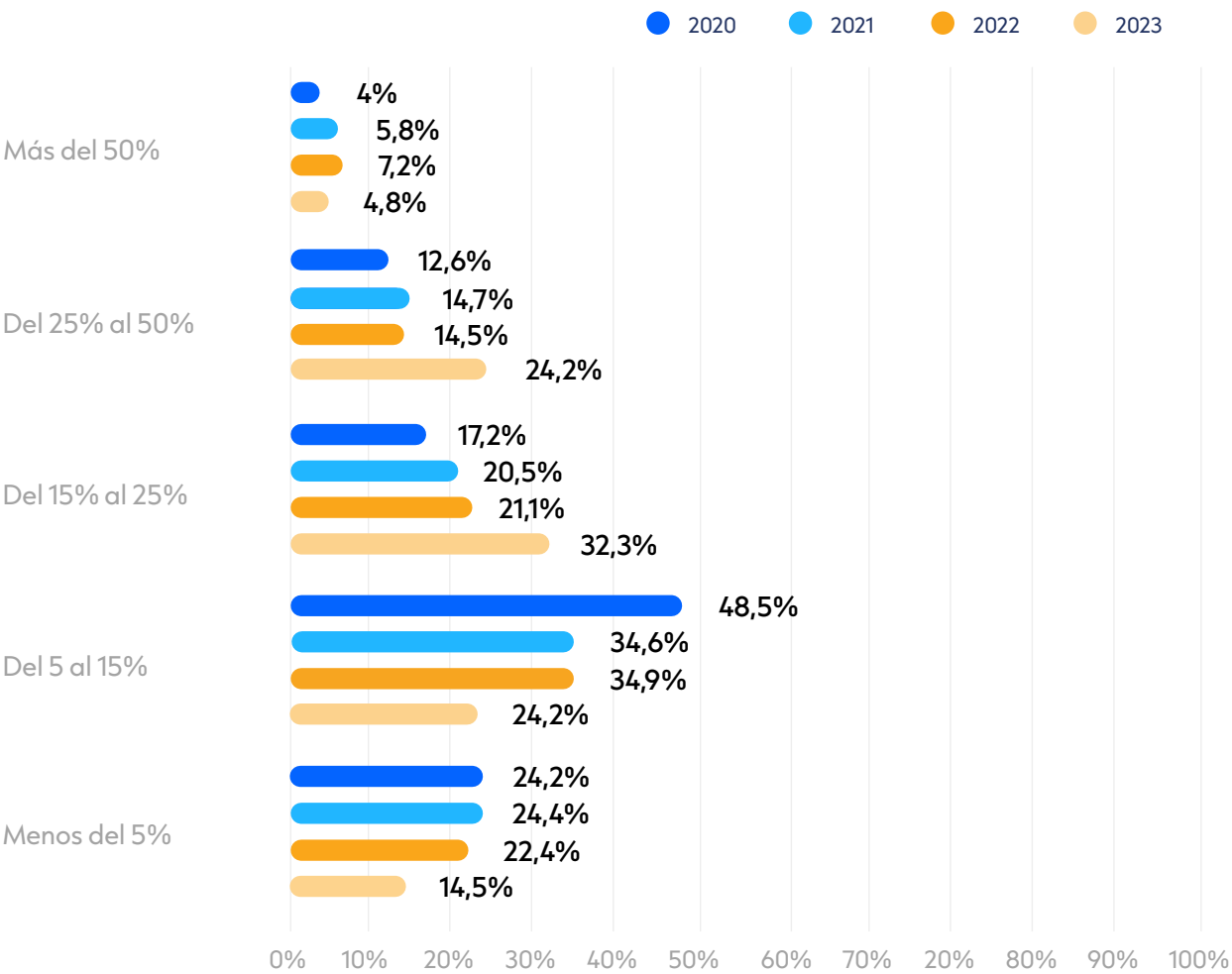
La nube sigue brillando en los presupuestos TI

El clima de incertidumbre en la situación actual de la economía española dispara en las empresas ciclos de eficiencia, lo que se traduce en medidas de contención de costes y presupuesto. A pesar de ello y desde la óptica económica, en 2023 se observa nuevamente una tendencia de crecimiento, desplazando porcentaje de encuestados que se identificaba en 2022 en niveles de dedicación menores al 15%, hacia los de mayor dedicación en 2023, donde la tendencia se concentra en niveles

entre 15% y 50%. Este hecho, como veníamos anticipando en años anteriores, representa en el 55% de los encuestados. El crecimiento es más evidente para niveles de dedicación entre 25% y 50%, aumentando un diez puntos porcentuales con respecto al año anterior. De ello se puede concluir que el cloud sigue siendo protagonista en los presupuestos TI.

Figura 6

Qué porcentaje aproximado supone, del total del presupuesto TI, la inversión en servicios cloud (IaaS, PaaS, SaaS)



Los buenos resultados impulsan la apuesta cloud

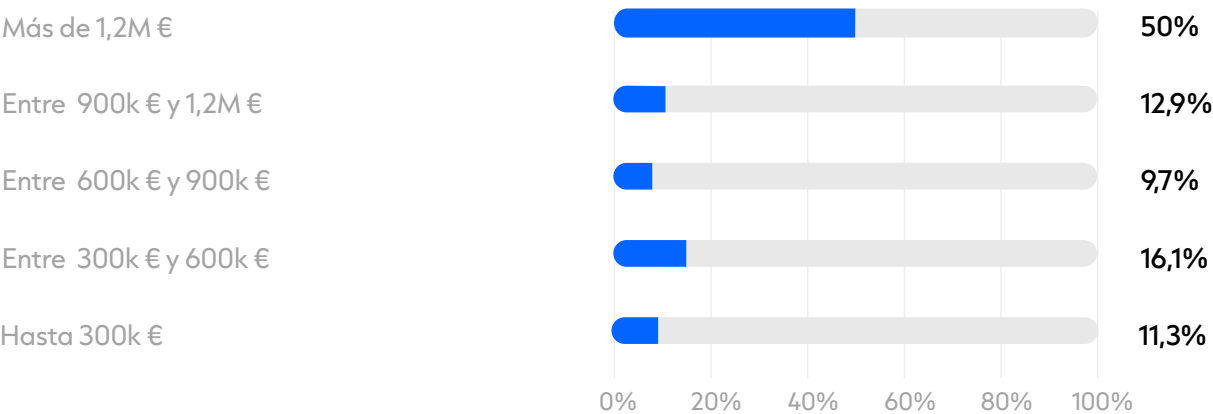
La mitad de los encuestados invierte más de 1,2 millones de euros anuales en servicios cloud, lo cual revela un alto porcentaje de recursos económicos destinados a incrementar las capacidades y los recursos en la nube. La tendencia positiva año tras año sugiere que es completamente lógico que a mayor nivel de confianza en el cloud, mayor presupuesto para invertir hacia proyectos de migración, desarrollo

de nuevas soluciones y aumento de las capacidades desplegadas hasta el momento.

En consecuencia, también permite a los proveedores e integradores constatar la apuesta que se hace por ellos, motivándoles para mejorar y hacer crecer y potenciar la oferta de servicios que ponen a disposición del mercado.

Figura 7

¿Cuál es el presupuesto anual TI destinado a la inversión en servicios cloud (Proveedores e Integradores)?



La falta de conocimiento es la mayor preocupación

Como sucedía en años anteriores, las compañías identifican la Falta de conocimiento cómo la principal barrera para desplegar soluciones en la nube. En 2023 esta percepción ha aumentado considerablemente, estando presente en un 46,8% de los encuestados, aumentando un 13% respecto al 2022.

Se trata de un indicador del aumento de madurez de la tecnología cloud, pues cuanto más implementada está y más se conoce, más sencillo resulta identificar las carencias.

En segunda y tercera posición se encuentran la Seguridad y el cumplimiento de regulaciones y los Costes ocultos. En ambos casos aumentan un 9% su presencia. Sorprende encontrar nuevamente la seguridad en segunda posición,

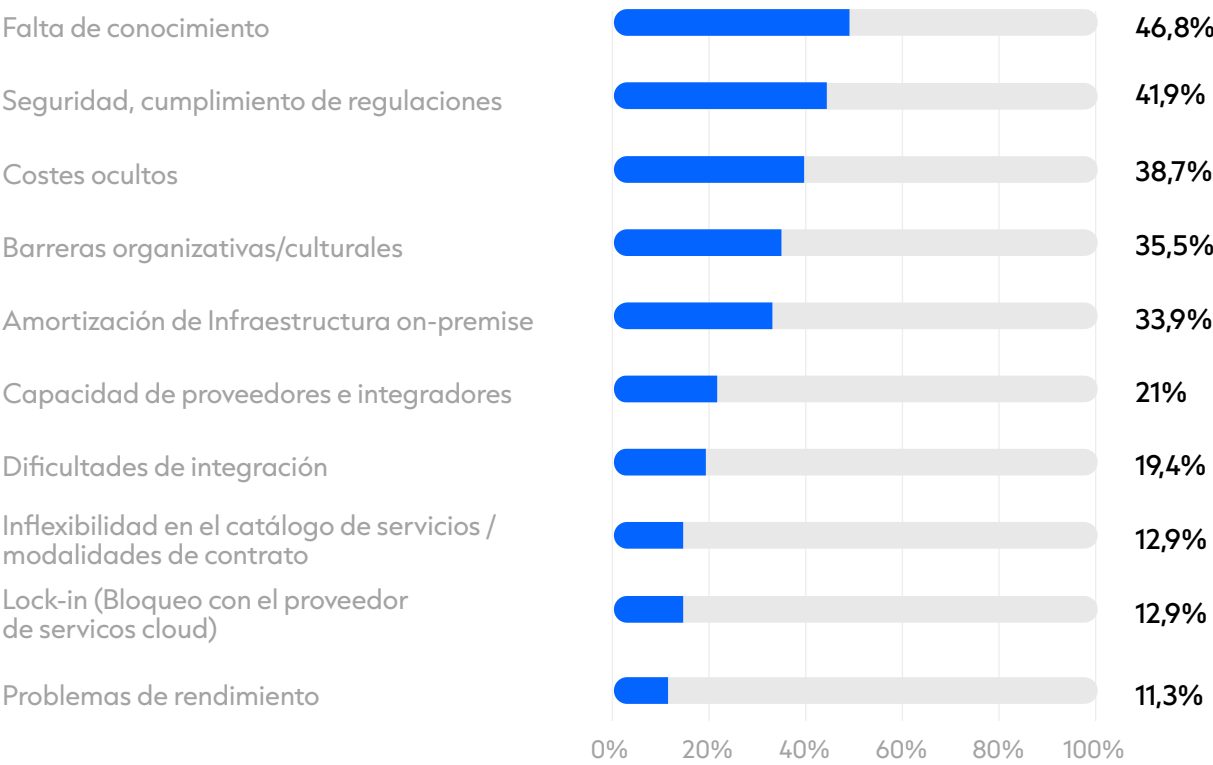
si bien es cierto que puede deberse a la cantidad de normativas relacionadas con la adopción de nuevos modelos cloud por parte de Europa, como es el caso de DORA (Digital Operational Resilience Act) o las nuevas regulaciones que están llegando en torno a la IA.

Por otro lado, la preocupación por la integración ha descendido considerablemente respecto al año anterior, cayendo hasta la séptima posición, lo que evidencia el arduo esfuerzo de los hiperescalares e integradores por romper la brecha de convivencia en entornos híbridos o, incluso, multicloud y haciendo gala de que se ha superado la fase más puramente tecnológica.



Figura 8

¿Cuáles de las siguientes barreras o dificultades considera que aún existen en su organización para el despliegue de servicios cloud?



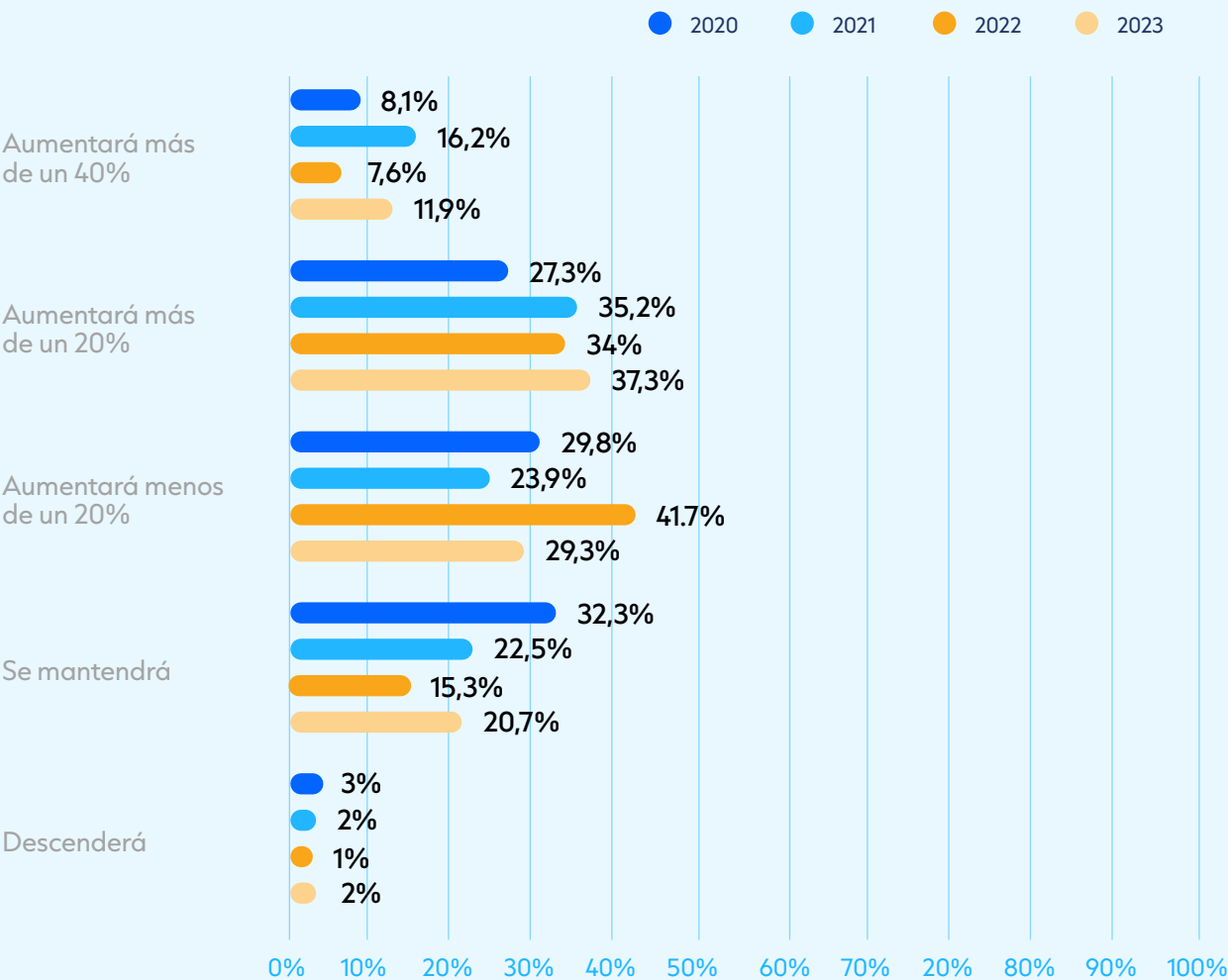
Las predicciones de crecimiento recuperan su aceleración

Tras unos años convulsos debido al impacto de la crisis sanitaria, cuando la perspectiva era más estacionaria en términos de crecimiento, para el 2023 se vislumbra la recuperación de una visión de crecimiento en la inversión de servicios en la nube mucho más alcista. Prueba de ello es que el 49,2% de las compañías estima que se producirá un aumento superior al 20%, saltando de un 41,6% en 2022 a un 49,2% en 2023.

Si se observa en detalle, el aumento del número de compañías que están de acuerdo en un incremento de más del 40% es del 4% respecto a 2022, llegando al 11,9% de toda la muestra, lo que hace pensar en un mayor aumento de cara al año siguiente.

Figura 9

Indique la tendencia que seguirá en los próximos doce meses su presupuesto en servicios cloud (IaaS, PaaS, SaaS)



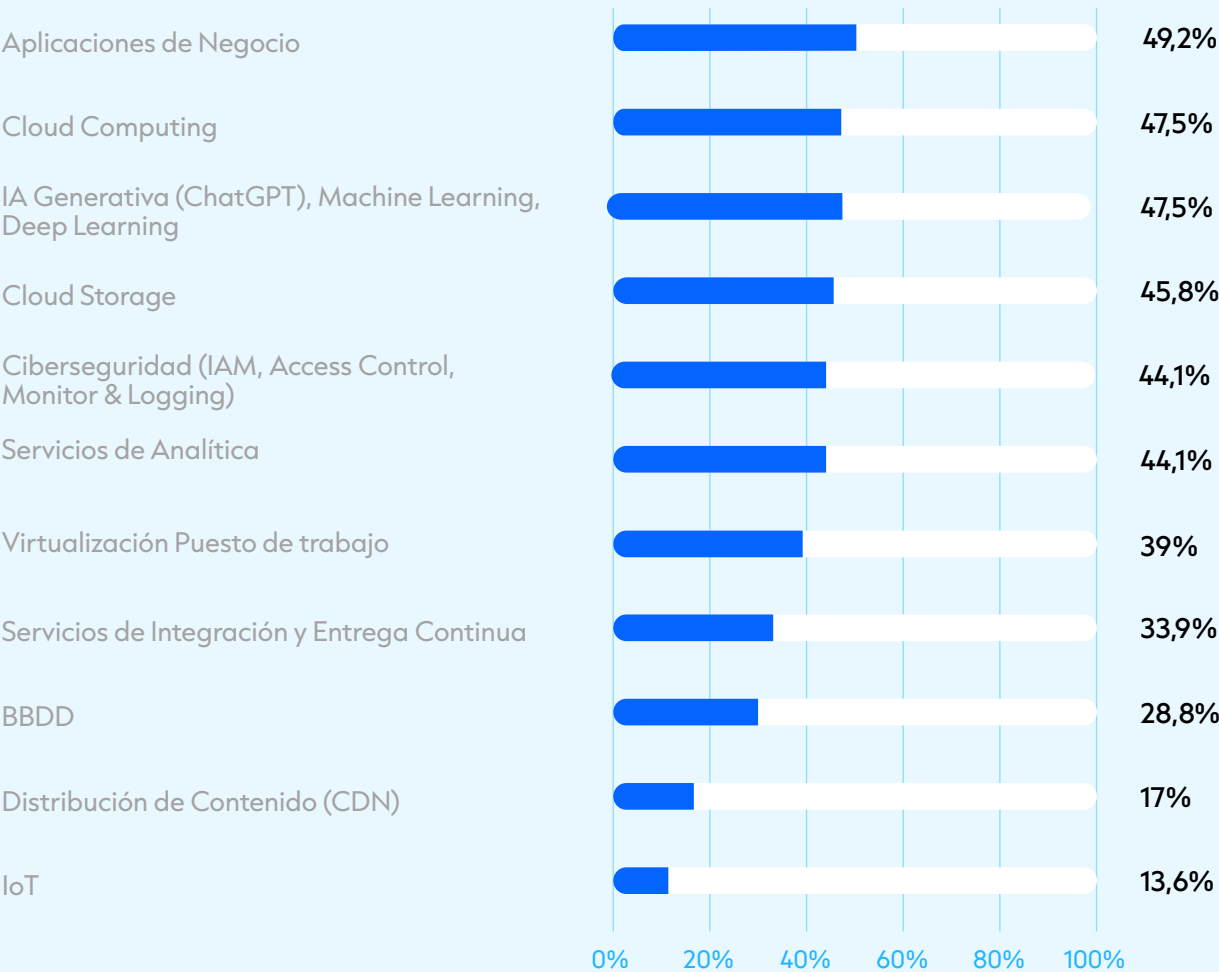
Negocio con visión cloud native y apuesta por la IA

En 2023 cobra protagonismo la aparición de Aplicaciones de Negocio como solución por la que apuestan las compañías, esto se debe a las posibilidades cada vez mayores que ofrece la nube para albergar cualquier solución de valor para el negocio, poniendo de manifiesto la integración de nuevas funcionalidades y desarrollos junto con la automatización de pruebas.

Por otro lado, en segundo lugar encontramos la apuesta por soluciones de Cloud Computing y la emergente IA Generativa, Machine Learning, Deep Learning, dejando en manifiesto los recientes exitosos casos donde se reduce la tasa de esfuerzo y se aprovecha todo el potencial que el aprendizaje automático y la predicción permite.

Figura 10

¿Cuáles de estas soluciones cloud cree que adoptará su empresa en los próximos dos años?



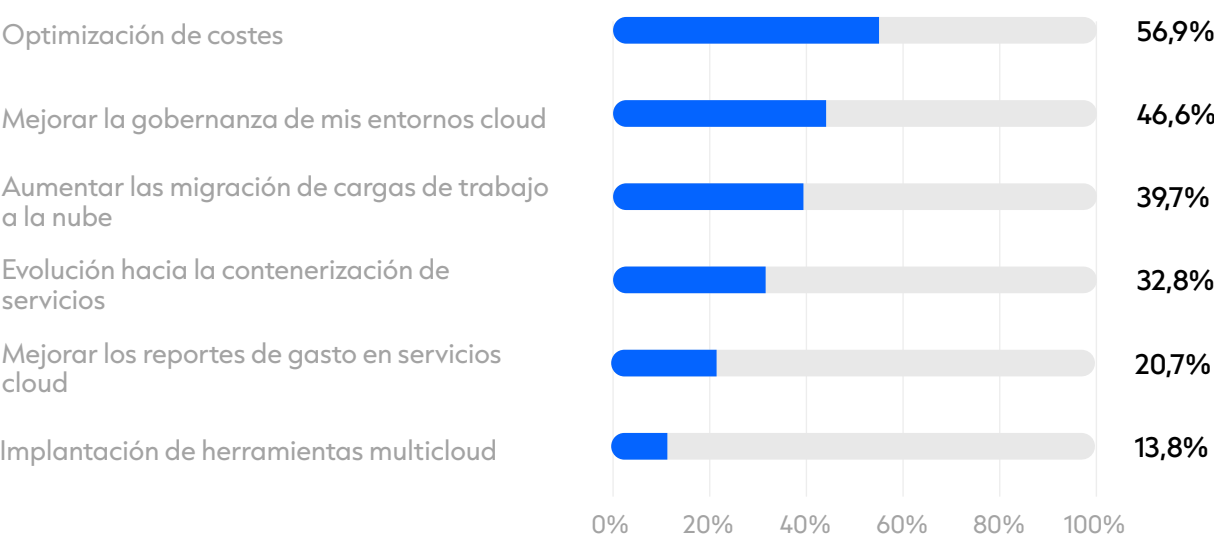
FinOps y gobierno para cuidar el futuro del cloud

Ante el aumento constante de inversión y el crecimiento de servicios cloud recurrentes, las compañías cada vez otorgan más importancia a la simplificación y el uso eficiente a través de las iniciativas de optimización de costes. Sin embargo, no hay control y optimización

sin un gobierno sólido de los entornos cloud y por este motivo se aprecia una mayor peso específico de iniciativas de gobernanza que consolidan el binomio perfecto para cuidar la salud económica del cloud y seguir abriendo su camino en el futuro.

Figura 11

Principales iniciativas cloud para el próximo año



A full-page background image showing a misty, mountainous landscape. A river flows through a forested valley, with white water rapids visible as it moves over dark rocks. The surrounding hills are covered in dense evergreen forests, and the atmosphere is hazy and blue-toned.

Radiografía del sector

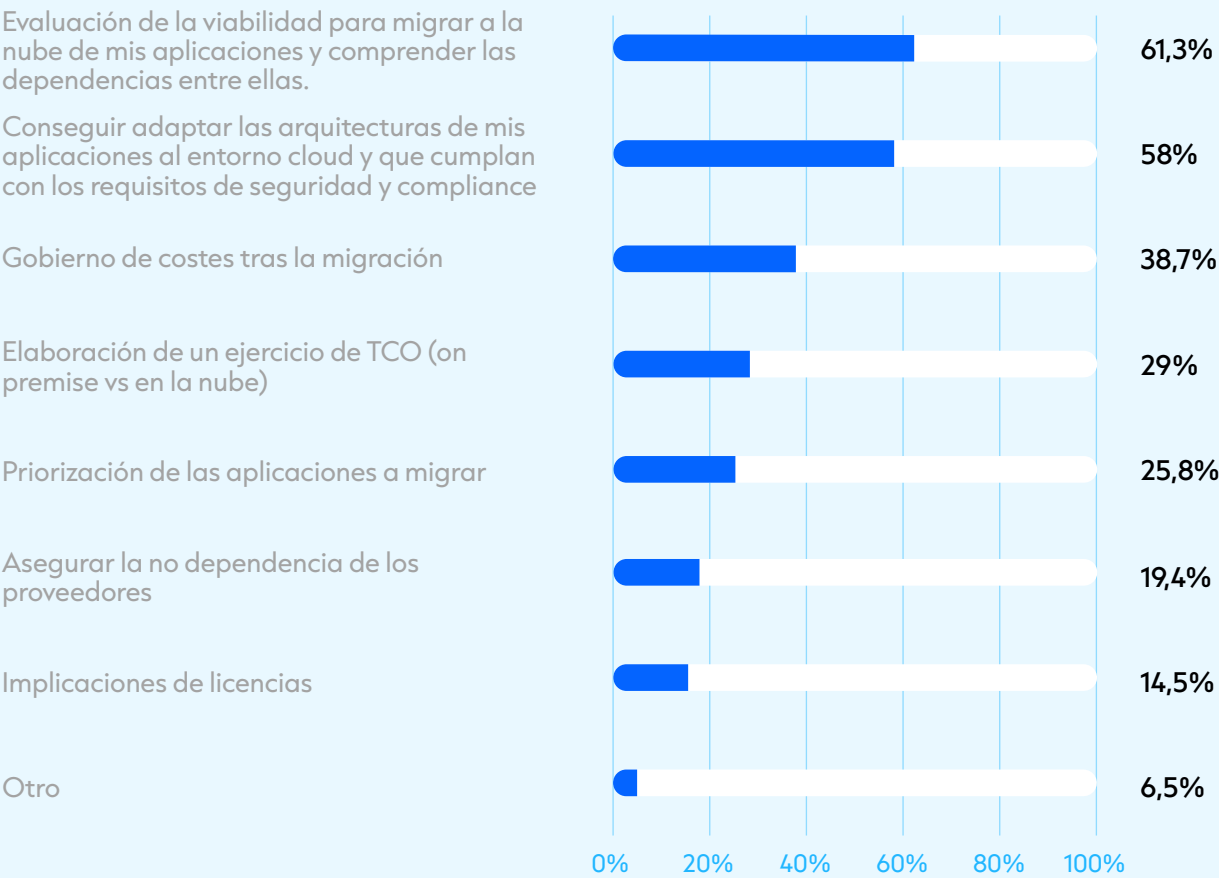
Conocerse, como clave para migrar a la nube

Antes de adoptar el cloud, las compañías ponen de manifiesto que sus principales retos son evaluar la viabilidad para migrar a la nube sus aplicaciones, así como, conseguir adaptar la arquitectura de las aplicaciones al entorno cloud y que cumplan con los requisitos de seguridad y compliance, con un 61,3% y 58,1%, respectivamente. Esta es la razón por la que se requiere contar con modelos de gobierno y gestión que permitan visualizar las dependencias y aspectos críticos de las aplicaciones para, de ese modo, evaluar

si es factible migrarlas a la nube. En esta misma línea, destacan las capacidades de evaluación de viabilidad económica, no solo de la migración, si no de la operación, ya que seguida a estas preocupaciones, se encuentra el Gobierno de costes tras la migración, con un 38,7%. Estos resultados evidencian la necesidad de contar con prácticas y una estructura de gobierno financiero FinOps desde el comienzo de la migración para poder disipar cualquier tipo de riesgos o sobrecoste tras la migración.

Figura 12

¿Cuáles han sido los principales retos a los que se ha enfrentado al migrar sus aplicaciones y cargas de trabajo a la nube (pública, híbrida, multicloud)?



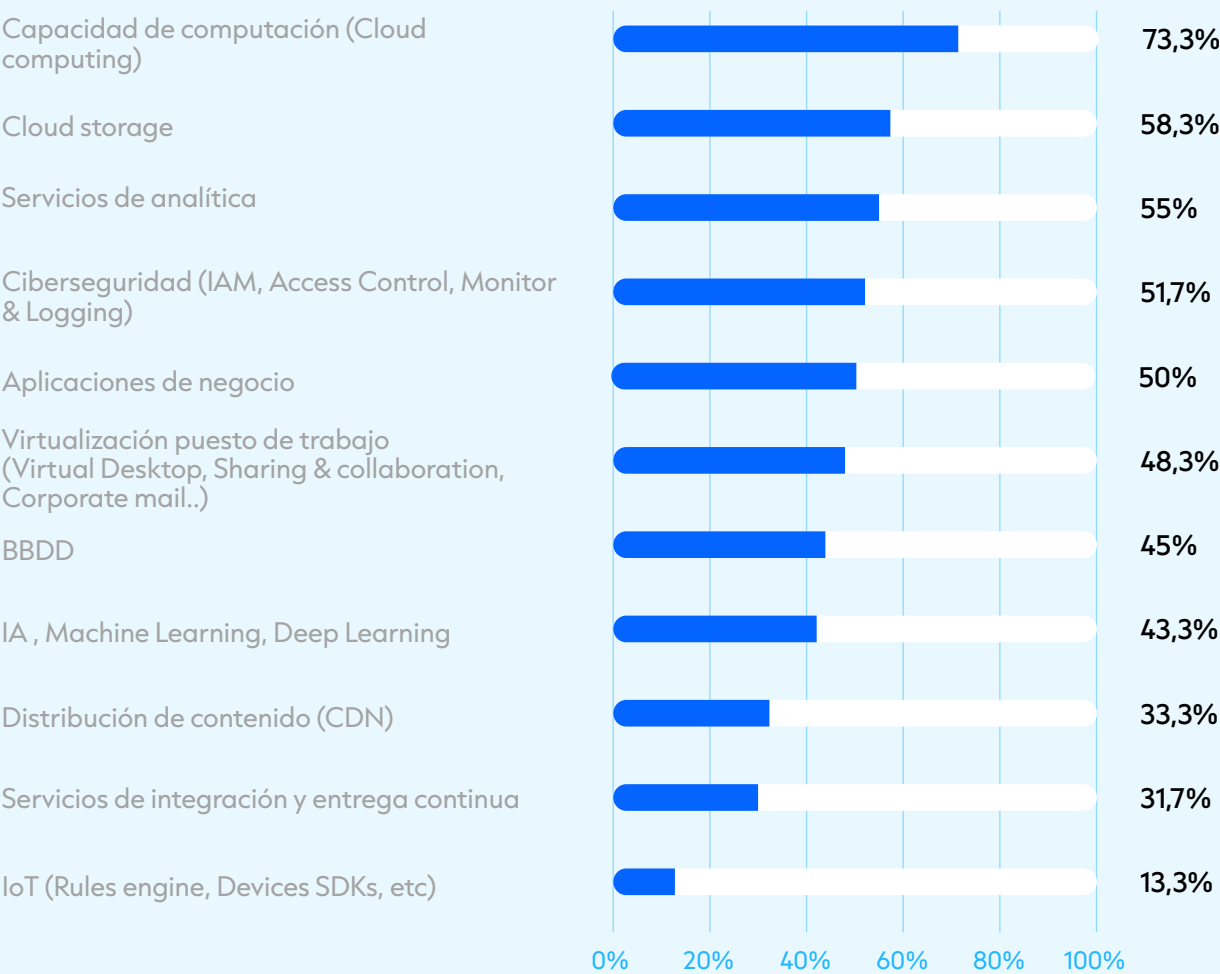
Los servicios nativos de la nube siguen triunfando

La Capacidad de computación (73,3%), Cloud Storage (58,3%) y Servicios de Analítica (55%) repiten el top 3 por segundo año consecutivo, poniendo de evidencia que la empresa española confía en los servicios más estables y ya maduros del sector, a expensas de que servicios como la IA sigan madurando para poder incrementar su uso. Seguramente, en el próximo año se observará cómo la aparición de soluciones IA más pragmáticas

como Chat GPT animará a las compañías a ir implementando servicios de IA. A medida que se va desarrollando el sector se observa cómo se deja de ver la nube exclusivamente como un servicio de almacenamiento de datos y se empieza a aprovechar mayor parte de su potencial (Ciberseguridad, IA, ML, Virtualización de puestos de trabajo,...).

Figura 13

¿Cuáles de estas soluciones cloud están usándose hoy en su empresa?



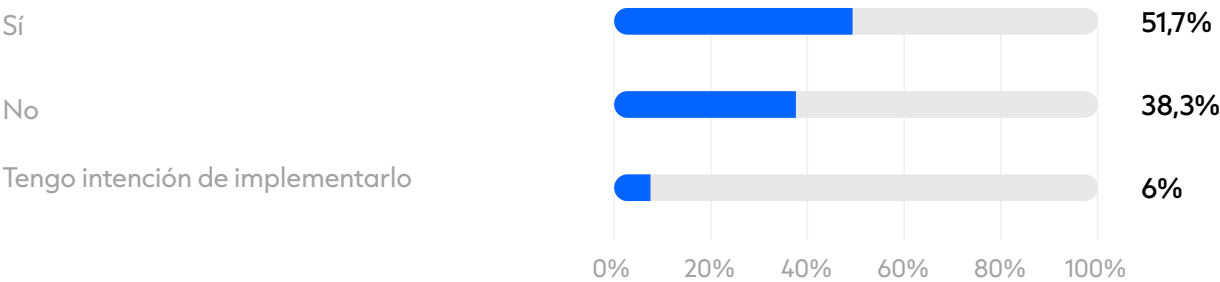
Los equipos expertos en la nube son tendencia

Contar con un equipo de personas centralizado y especializado en tecnologías cloud supone una ventaja competitiva a la hora de explotar las capacidades que ofrece la nube y permite a las compañías rentabilizar al máximo las inversiones. Al analizar en detalle las compañías que disponen de un centro especializado, se observa como la consecución de los objetivos

que se planteaban al migrar a la nube se está cubriendo en su totalidad o en un 90%. Es por ello por lo que, como se avanzaba en el informe del pasado año, los centros de excelencia seguirán aumentando y prueba de ello es el incremento en 5 puntos porcentuales (51,7%) respecto al año anterior.

Figura 14

¿Dispone en su organización de un centro de excelencia cloud, equipo o prácticas en tecnologías cloud?

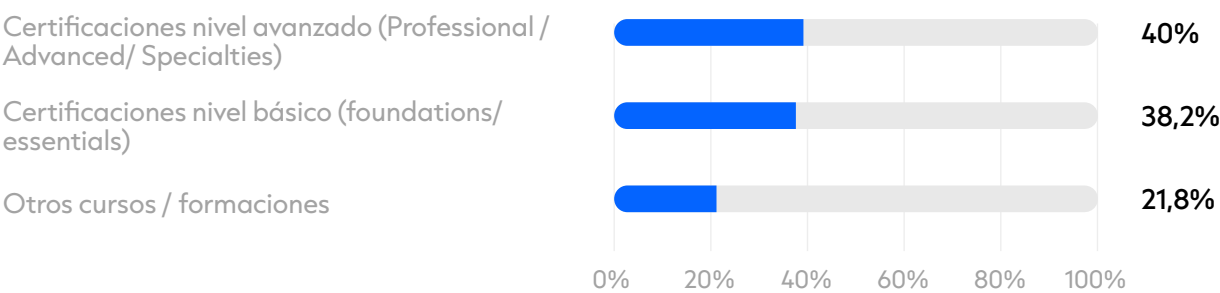


En cuanto a la capacitación, por primer año predominan las certificaciones de nivel avanzado (40%), seguidas muy de cerca por las certificaciones de nivel básico (38,2%). Esto demuestra que la capacitación básica

está razonablemente considerada como un hito alcanzado y que las empresas están impulsando la formación interna para paliar el reto que apuntan sobre la falta de conocimiento especializado

Figura 15

Marque el nivel de formación y experiencia que tienen sus empleados sobre el cloud (conocimiento técnico y tecnológico)



Analítica avanzada para predecir la demanda o segmentar a los clientes

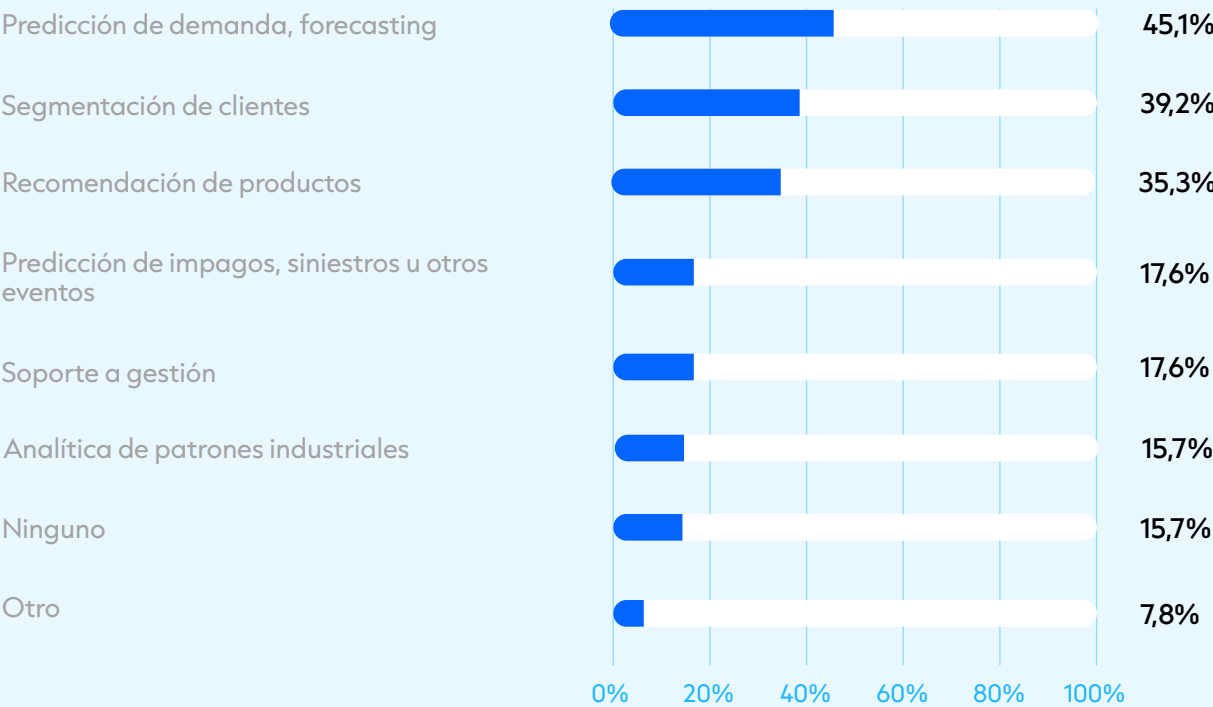
Los servicios de analítica de datos son el tercer servicio más demandado por las compañías a la hora de contratar servicios en la nube, siendo clave para el 55% de las empresas encuestadas. Este hecho revela la importancia que las compañías otorgan a la capacidad de analizar y aprovechar al máximo la información generada por sus operaciones, reconociendo cada vez más el valor estratégico que implica tomar decisiones informadas y basadas en el análisis de datos.

Como consecuencia de esta tendencia, se observa un incremento significativo en el número de casos de uso en los que se aplican

estos servicios. Siguiendo con la tendencia de años anteriores, los casos de uso con más protagonismo son los dedicados a Predicción de la demanda, forecasting con un 45,1% y Segmentación de clientes con un 39,2%. Sin embargo, los casos de uso relacionados con la recomendación de productos bajaron de la tercera a la quinta posición, siendo sustituidos por los destinados a Analítica de patrones industriales (31,7%). Si se observan las respuestas por sectores, para el sector Telco & TI el Soporte a gestión es el caso de uso más utilizado con diferencia, mientras que para Banca y Seguros los cinco primeros están equiparados.

Figura 16

¿Qué casos de uso de Data Analytics realiza sobre infraestructura cloud?



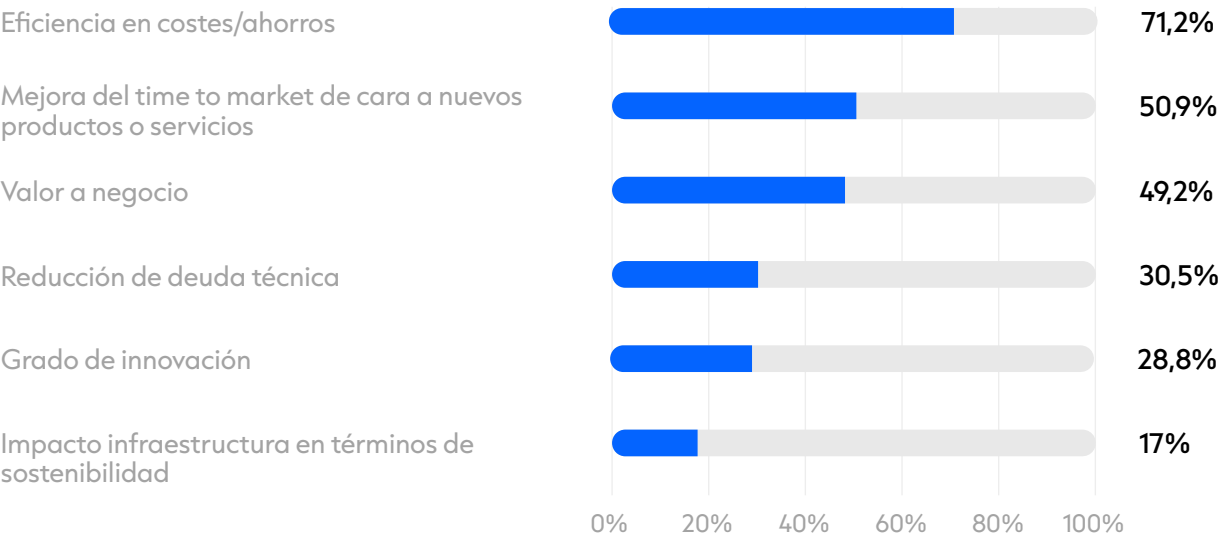
La eficiencia en costes y ahorro marca el camino

Para medir el impacto de los servicios cloud contratados, la mayoría de los encuestados pone foco en indicadores económicos como la Eficiencia en costes/ahorros (71,2%), seguida por la Mejora del Time to Market (50,9%) y el Valor a Negocio (49,2%). Los más de 20 puntos de diferencia de Eficiencia en costes/ahorros suponen un cambio significativo respecto al año anterior, cuando las tres métricas se movían en

porcentajes similares. Un factor de este notable cambio es la mayor adopción de las prácticas FinOps por parte de las compañías, con las que se busca una gestión financiera eficiente y optimizada. Merece la pena destacar que, pese a que la reducción de costes no es el objetivo principal, a la hora de realizar el seguimiento el ámbito financiero es el elemento más monitorizado.

Figura 17

En relación a sus servicios cloud, ¿cuáles de las siguientes métricas considera fundamentales en su organización?



Multicloud para exprimir las oportunidades de la nube

Respecto a la distribución de los proveedores cloud que eligen las empresas, se consolida la tendencia de años anteriores de contar con varios proveedores y adoptar una estrategia multicloud. El 56,4% de los encuestados afirma que casi todo el presupuesto está asignado a dos o más proveedores, frente al 43,6% que tiene la mayoría del presupuesto asignado a un único proveedor.

La principal razón para la apuesta multicloud viene dada por la adopción de soluciones SaaS,

que impiden inclinarse por una solución de cloud prioritaria, que es la primera opción dentro de los responsables de TI.

En los casos en los que hay mayor diversificación de proveedores prevalece la implantación de prácticas FinOps, con el objetivo de aumentar el control financiero de la nube y potenciar la competitividad de precios y una mejor adaptación a las necesidades específicas según el mercado.

Figura 18

¿Qué nivel de diversificación tiene respecto a sus proveedores cloud?

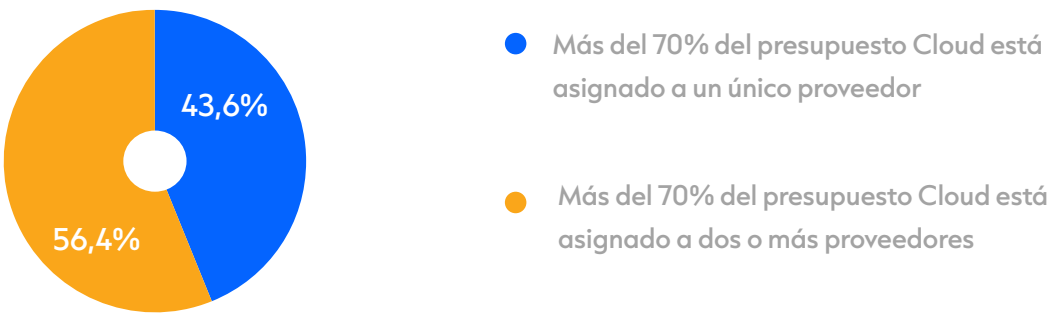
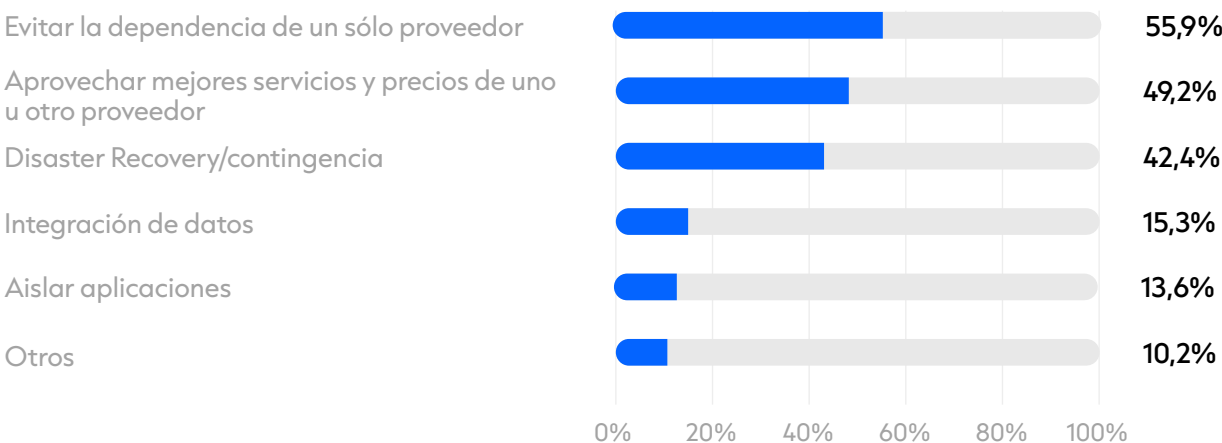


Figura 19

¿Cuál es el motivo que ha llevado a su organización a adoptar o planear adoptar estrategias basadas en arquitecturas multicloud?



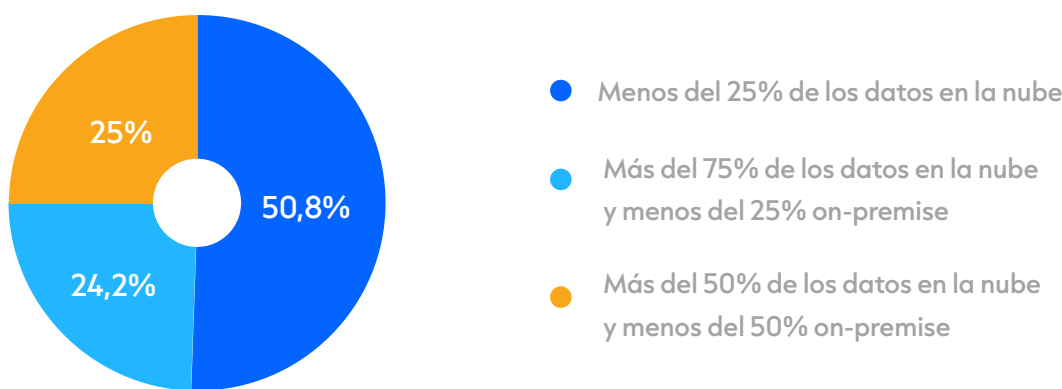
La nube y la analítica de datos, un camino común

En los últimos años se ha presenciado una constante migración de los datos a la nube. A la vista de los resultados de este año, se puede confirmar que, aunque la mitad de las

compañías confirman tener menos del 25% de sus cargas en la nube, estamos comprobando un aumento en los niveles de migración.

Figura 20

¿Qué porcentaje de los datos de su organización se encuentran en la nube?



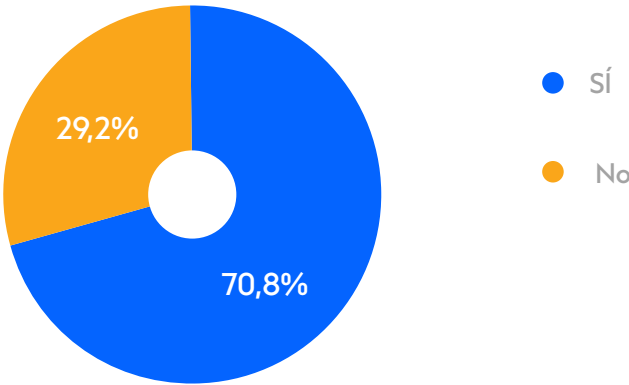
El conocimiento y la madurez de la tecnología revelan el desaprovechamiento de parte de su potencial

El análisis del ROI de una inversión es vital para las compañías si quieren evaluar su rentabilidad y efectividad.. En este caso, hay un 70,8% de los encuestados que considera que parte de la inversión no se está aprovechando, esto son casi 10 puntos porcentuales más que el año pasado, gracias a la mayor implantación de prácticas

FinOps. Un ejemplo de ello se observa al filtrar las empresas con un alto grado de adopción de FinOps y comprobar que la sensación de aprovechamiento de la inversión es mucho mayor, disminuyendo en 20 puntos el porcentaje de personas que cree que hay parte de la inversión sin aprovechar.

Figura 21

¿Crees que existe parte de la inversión en servicios cloud que no se está aprovechando?





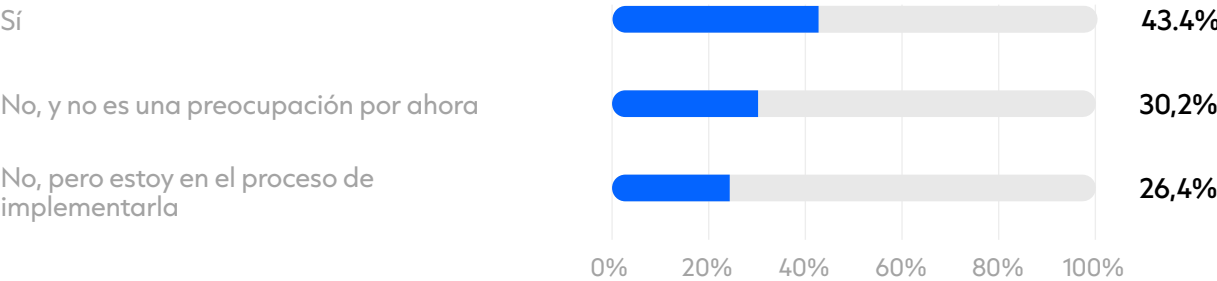
Contenerización para aprovechar el potencial del multicloud

La proporción de organizaciones que afirman que han llevado a cabo una estrategia de contenerización de sus aplicaciones alcanza ya el 43,4%, lo que indica un mayor grado de madurez de muchas compañías y la más que obvia asunción de que si el mercado

tiende a ser multicloud y pretende aprovechar realmente todos sus beneficios, el contenerizar las aplicaciones es un imperativo. Además, el 26,4% de los encuestados afirma que planea embarcarse en el viaje hacia la contenerización de sus desarrollos.

Figura 22

Actualmente, ¿ha llevado a cabo una estrategia e contenerización de sus aplicaciones?



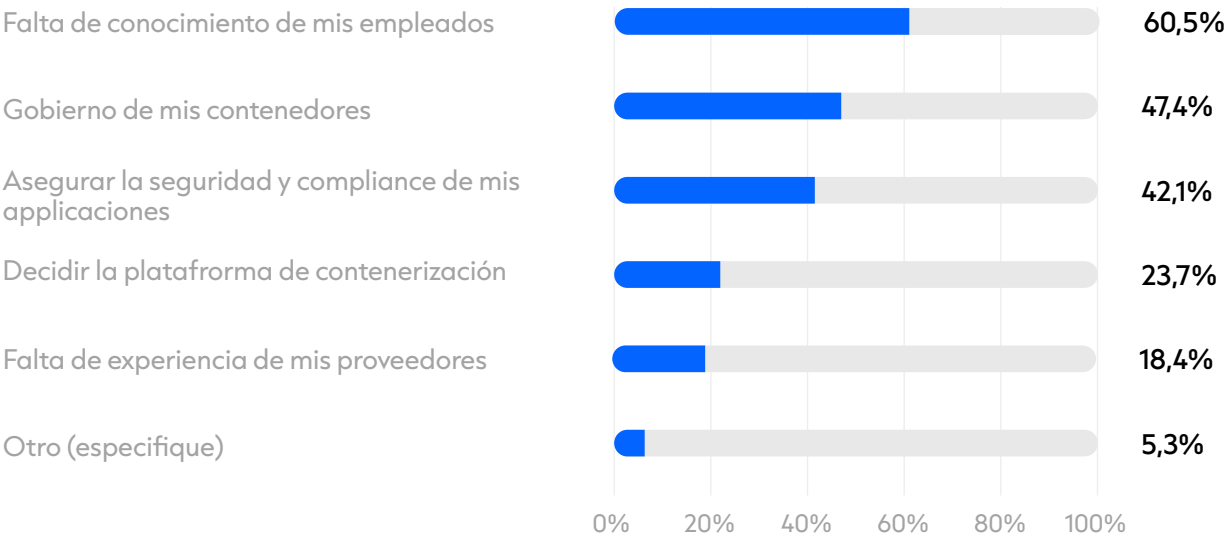


A la hora de llevar a cabo esta contenerización, se repite el mismo problema mencionado anteriormente en una de las claves del informe, esto es, que el principal reto al que se enfrentan las compañías es la Falta de conocimiento de sus empleados, con un 60,5%, seguido del Gobierno de mis contenedores, con un 47,4% y

el Asegurar la seguridad y compliance de mis aplicaciones, con un 42,1%. Es por ello que la apuesta que ha realizado la empresa española por la formación certificada in house es lo que a corto-medio plazo resolverá este tipo de retos a la hora de utilizar la nube.

Figura 23

¿Cuáles son los principales retos a la hora de contenerizar sus aplicaciones?





El viaje a FinOps

FinOps ya es no es opción, es una obligación

El gobierno financiero se está convirtiendo en una pieza clave en el modelo operativo cloud. Los indicadores financieros cobran mucho peso, dado que un control económico que proporcione trazabilidad de cualquier servicio cloud implantado en una organización es indispensable para la identificación de ahorro y eficiencias.

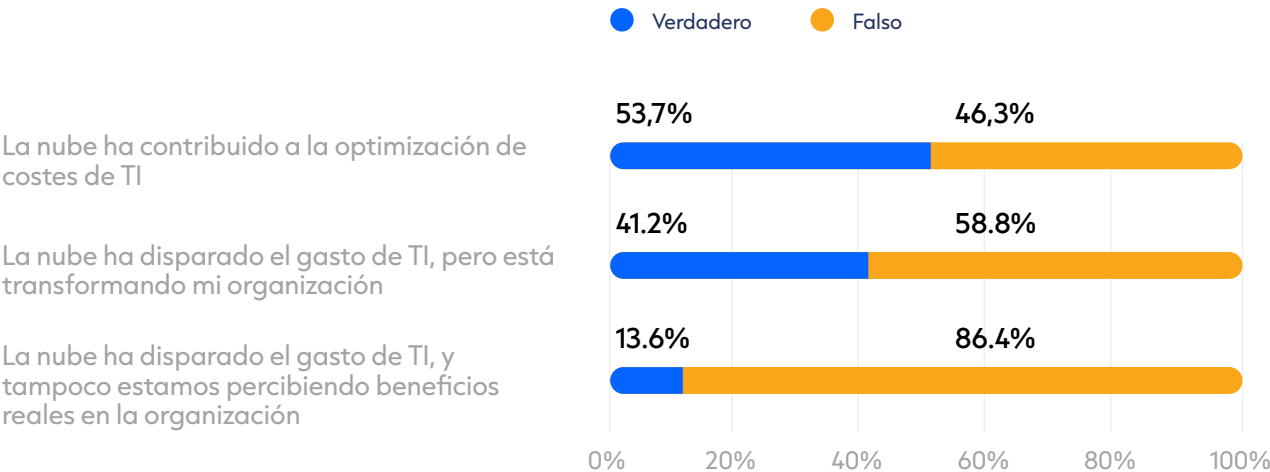
Ya es una realidad que el cloud puede ser una palanca de ahorro, puesto que el 53,7% de los encuestados afirma que la nube ha contribuido

a contener sus costes, algo que si bien entraba dentro de lo previsible, estaba lejos de la realidad hace unos pocos años.

Paralelamente, el 41,2% de los encuestados está utilizando la inversión en cloud como elemento de transformación TI, y son muy pocos casos, en concreto 13,6% los que reconocen que sus costes han aumentado sin una transformación asociada.

Figura 24

En relación a su experiencia en la nube , ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es cierta?



FinOps ya supone ahorros de más del 15%

Aquellas compañías que afirman tener un mayor grado de madurez en la implantación de prácticas FinOps, representadas por un 11,9% de los encuestados, a raíz del gobierno y optimización de sus costes están obteniendo ahorros de costes de más del 15%. Esta madurez se alcanza apostando claramente por estas

prácticas y contando con perfiles adecuados para las mismas; sin embargo, son muchos (45,2%) quienes dicen tener un grado medio o bajo de implantación y que están consiguiendo eficiencias de entre el 5-15% hasta tener la claridad y transparencia de sus costes necesarios para poder controlarlos y tener una previsión clara de los mismos.

Figura 25

¿Cuál es el nivel de implantación de prácticas de optimización de costes en la nube (FinOps) en su compañía?

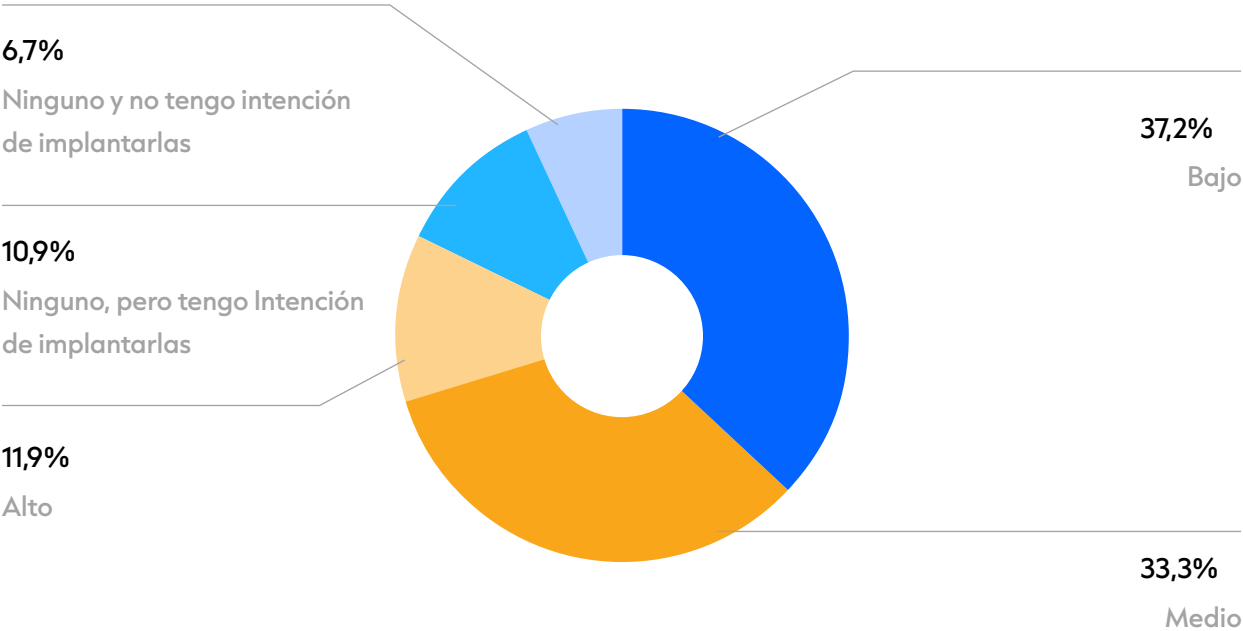
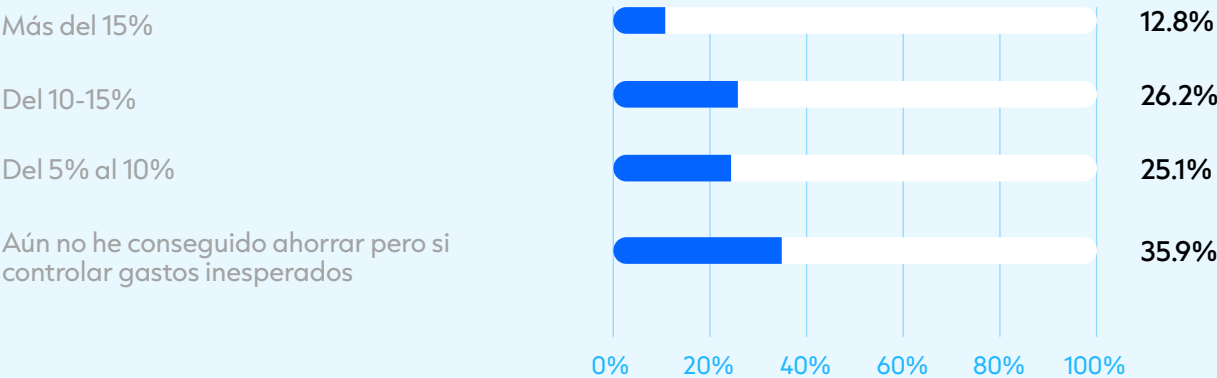


Figura 26

¿Si ha utilizado alguna herramienta de optimización de costes o FinOps y/o tiene implementadas prácticas FinOps en sus equipos, podría indicar una estimación de cuál ha sido su ahorro?



A scenic view of a forest with autumn foliage reflected in a calm body of water. The trees are in various shades of orange, yellow, and green, and their reflection is clearly visible in the dark water below. The sky is a pale, hazy blue.

Análisis de integradores, proveedores y herramientas

La flexibilidad, cercanía y relación calidad/precio, claves en la selección de proveedor

Una de las ventajas de la tecnología cloud es contar con infraestructura y plataformas adaptables a las necesidades cambiantes de las compañías. Por este motivo, no es de extrañar que la flexibilidad sea el factor más importante a la hora de seleccionar a nuestros partners.

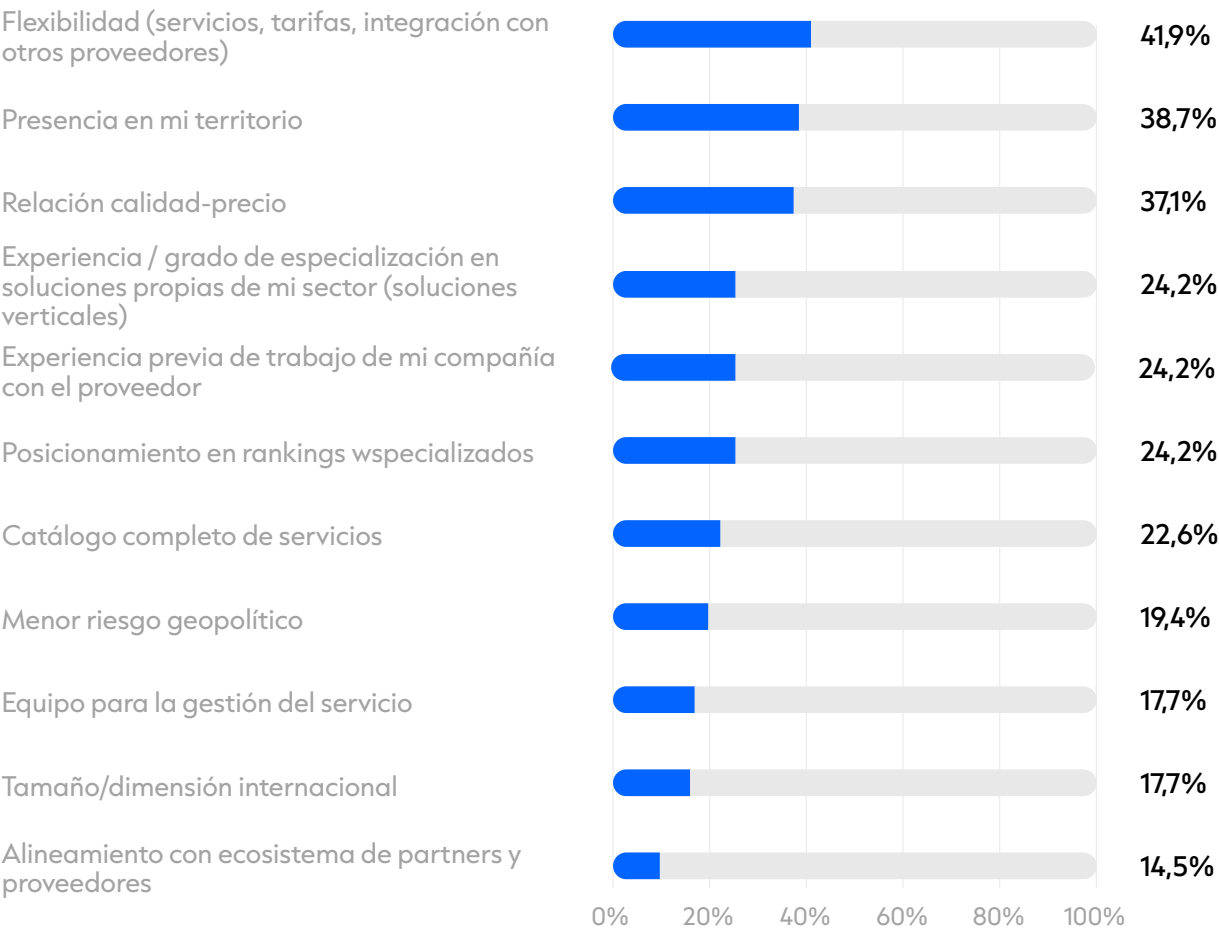
Por otro lado, sí es remarcable, por ser específico del ámbito geográfico, que en España continúan existiendo reticencias al offshoring, pues

los clientes perciben con muy buenos ojos la cercanía del proveedor. En esta decisión tiene mucho impacto el componente cultural y las barreras idiomáticas.

En tercer lugar, como viene siendo habitual, destaca la importancia de la relación calidad-precio.

Figura 27

Marque los principales factores para seleccionar un proveedor cloud en su organización.



La sostenibilidad también importa a la hora de seleccionar un proveedor en la nube

En el actual contexto social, uno de los aspectos clave es la sostenibilidad; no en vano está en todas las estrategias corporativas de los grandes actores del mercado.

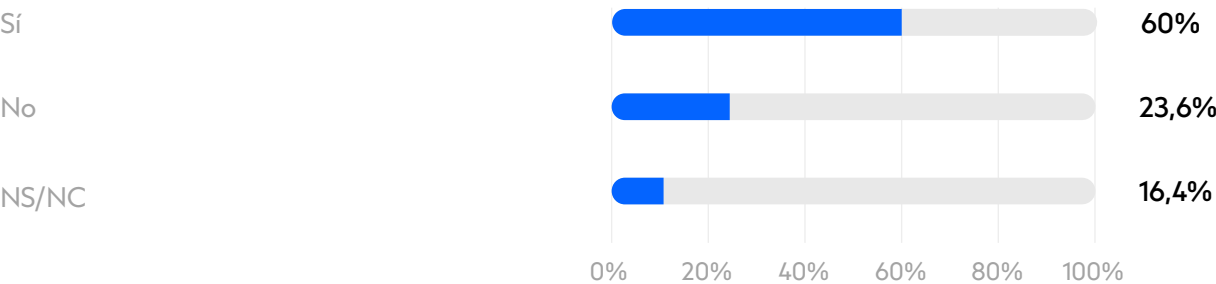
Si las empresas quieren ser realmente sostenibles han de asegurarse que lo son a lo largo de toda la cadena de valor de los

productos o servicios y esto aplica tanto a la tecnología como a los proveedores.

Únicamente el 23,6% de los encuestados reconoce no prestar atención a los criterios de sostenibilidad a la hora de seleccionar sus proveedores, indicador que está descendiendo paulatinamente.

Figura 28

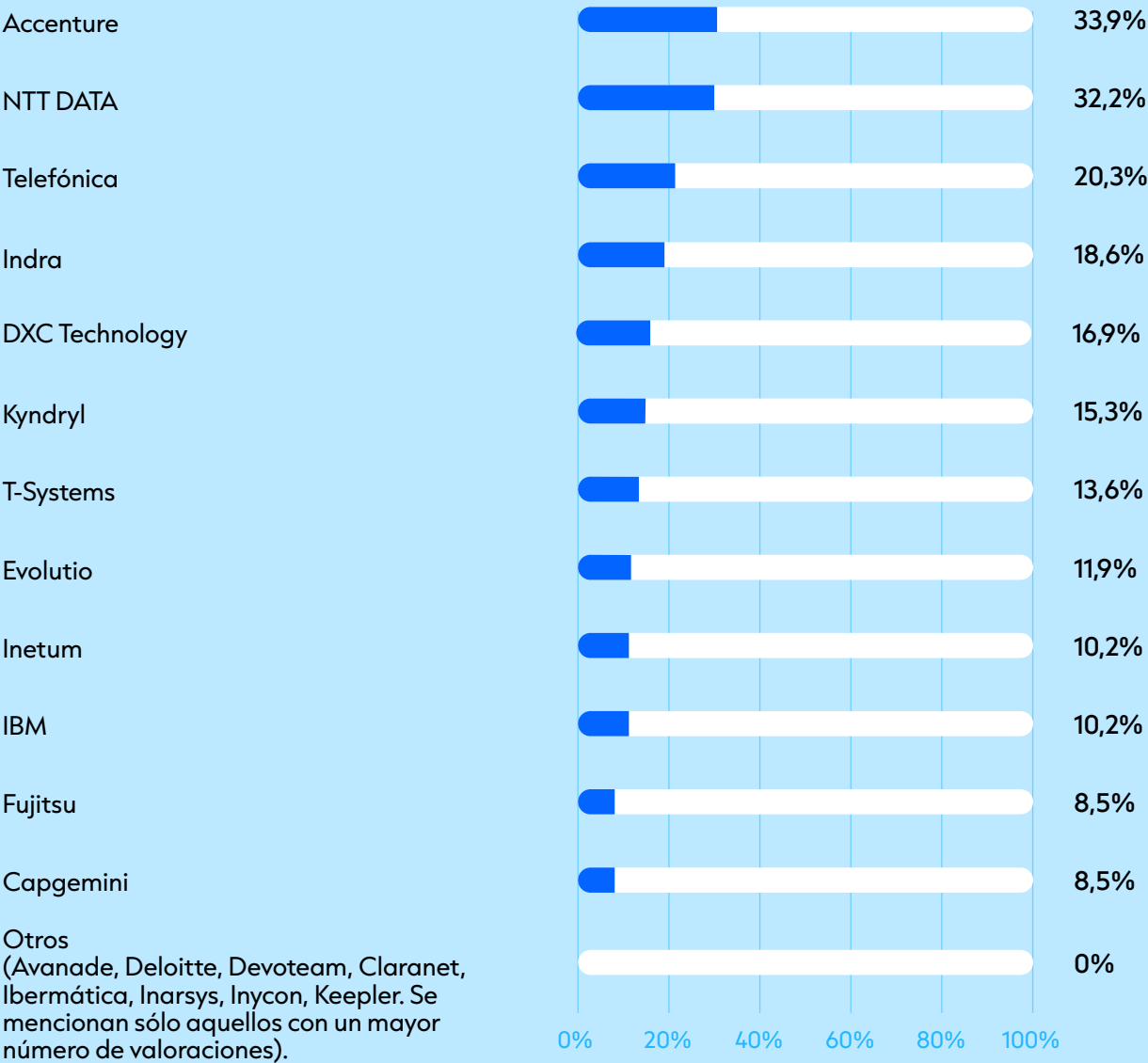
¿Es la sostenibilidad uno de los criterios que tiene en cuenta a la hora de valorar sus proveedores e integradores?



Integradores

Figura 29

¿Con qué integradores de servicios cloud está trabajando actualmente?¹



1 Para el cálculo del ranking de integradores y proveedores en cada indicador se han ponderado las respuestas con el siguiente criterio:

- Muy satisfecho (Ms)= 10 puntos
- Algo satisfecho (As)= 7 puntos
- Algo insatisfecho (Ai)= 4 puntos
- Muy insatisfecho (Mi)= 1 punto

Puntuación total = ((respuestas Ms*10)+(respuestas As*7)+(respuestas Ai*4)+(respuestas Mi*1)) / Total respuestas

Mejora generalizada que conlleva mayor competitividad

El índice de satisfacción general este año ha remontado un 5%, pasando de situarse en el 74,2% a estar en el 79,4%. El aumento en el número de encuestados que se sienten contentos con el integrador que les presta servicios es fruto del gran trabajo que realizan los integradores para mejorar y establecer mecanismos de potenciación del conocimiento del entorno del cliente y, de ese modo, aportar un valor tangible y directo hacia objetivos cloud de la organización.

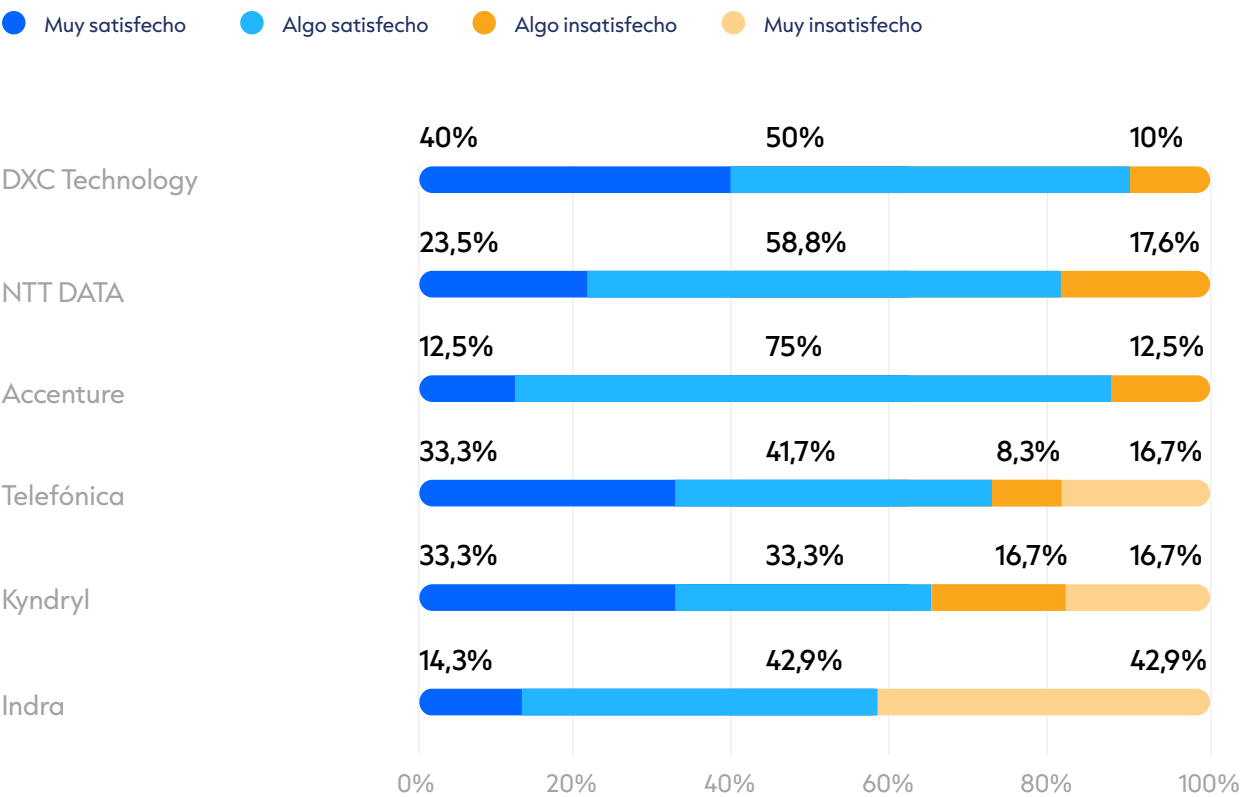
El aumento de competitividad es evidente. A medida que crece el cloud año tras año, las organizaciones enfrentan un mayor volumen de retos y es aquí donde los integradores tienen que dar la talla. En ese sentido, se aprecia el salto que da NTT Data a la segunda posición, dado que el porcentaje de clientes con máximo grado de satisfacción ha incrementado un 5% respecto del año anterior, pasando de 18,8% a 23,5%.

Destaca DXC Technology, NTT Data y Accenture con un nivel acumulado mayor del 80% cada uno.

Las organizaciones dan el aprobado general a todos los integradores, recibiendo todos más de un 50% de clientes satisfechos.

Figura 30

Indique su nivel de satisfacción general con estos integradores



La flexibilidad como indicador clave, requiere un trabajo continuo

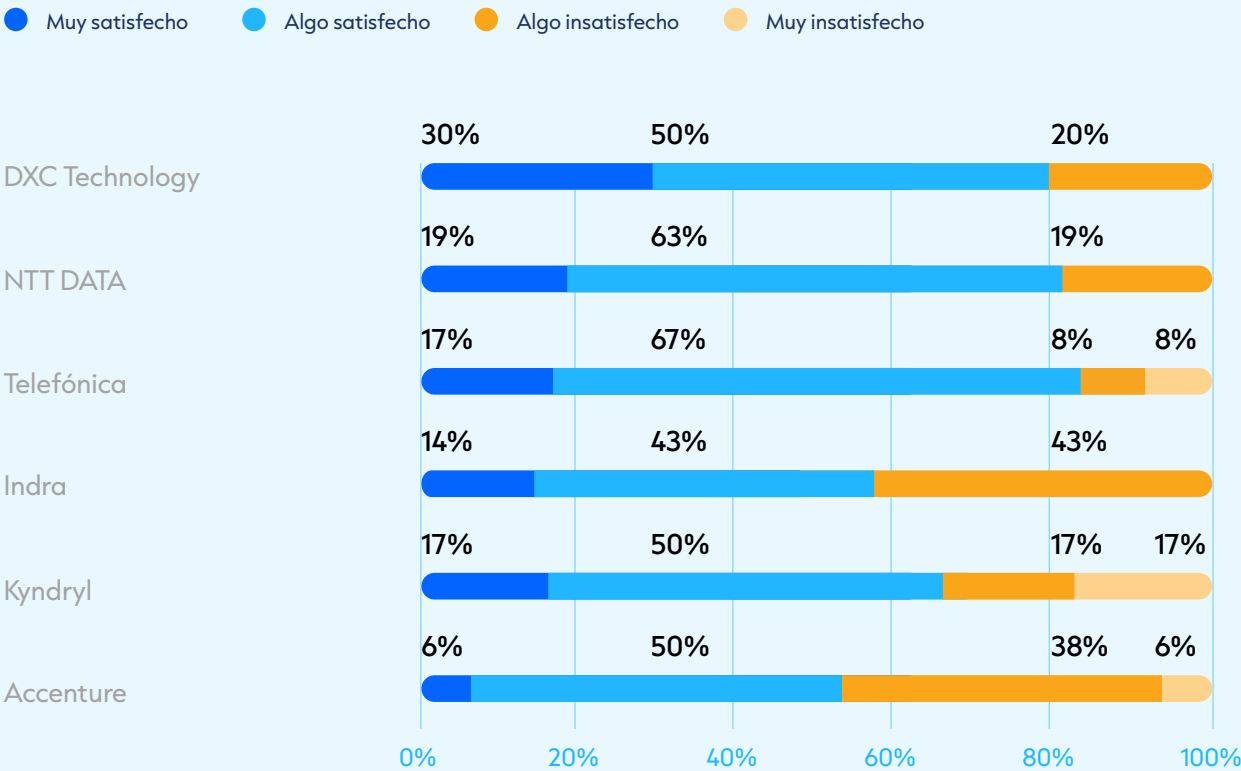
Siguiendo la estela de años anteriores, la flexibilidad es un aspecto que las compañías destacan cómo punto relevante para ser capaces de conducir la relación con el partner integrador a largo plazo. Este año la postura sigue siendo aún más acentuada, ya que el máximo volumen acumulado de clientes satisfechos sobre este indicador ha sido del 80%, mientras que en 2022 suponía el 85%. Se puede concluir con esto que la adaptación a las particularidades del cliente y su entorno, la necesidad de un contrato menos rígido y la capacidad para replanificar de forma conjunta cuando se requiera, son algunos de los puntos que han de potenciarse y consolidar en la relación partner-cliente. Según se desprende de los datos de este año, destaca positivamente la presencia de valoraciones máximas para todos los integradores, cosa que no sucedía en el año anterior.

DXC se diferencia sobre las primeras posiciones por su nivel en flexibilidad.

NTT Data y Telefónica consiguen nivel de satisfacción más moderados pero mayor volumen general acumulado cómo satisfecho.

Figura 31

Valore la Flexibilidad de los integradores seleccionados. (Barreras de entrada o salida por parte del proveedor, Adaptación a las necesidades específicas del cliente, modificación de condiciones contractuales)



La calidad como indicador más apreciado

Para 2023, el índice mejor valorado para el mercado de integradores es la calidad, apreciándose además que cada integrador obtiene valoraciones de mayor grado de satisfacción. Esto evidencia que existe una mejora continua de los integradores en la entrega de los servicios, lo que no quiere decir que no exista un gran margen de mejora para lograr satisfacer a todo el mercado, toda vez que es más exigente año a año.

Vemos como los integradores, han tomado el testigo de años anteriores y están centrando sus esfuerzos en garantizar que los equipos que dar soporte a la entrega de sus servicios estén a la altura de lo que los clientes piden, y es que la estabilidad de los equipos, el conocimiento experto y contar con la posibilidad de aumentar la capacidad de los equipos de delivery son cualidades muy valoradas en el mercado.

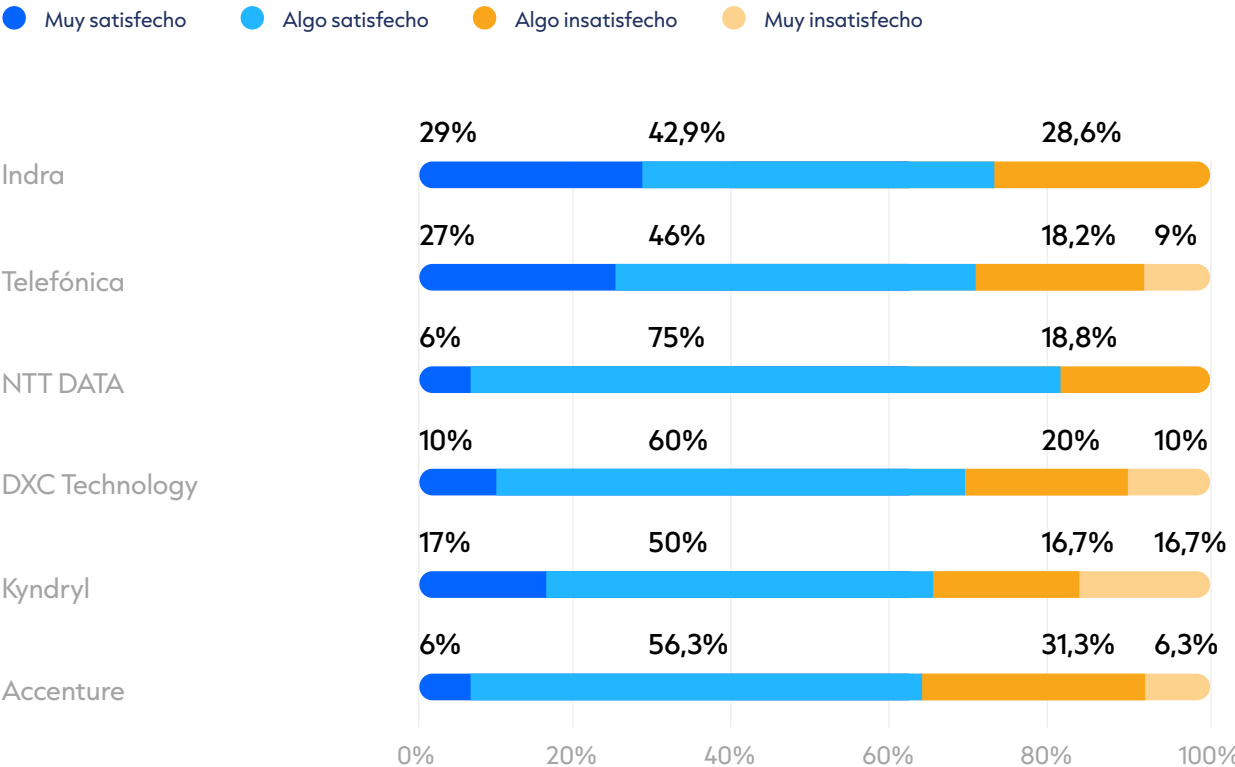
Destacan Indra y Telefónica con más de un 25% de clientes con mayor nivel de satisfacción.

NTT Data es el integrador con mayor volumen acumulado de clientes satisfechos.

El atributo más reconocido por los clientes dando más 60% de satisfacción acumulado para cada proveedor.

Figura 32

Valore la Calidad de Entrega (Delivery) de los integradores seleccionados. (Disponibilidad, Resolución de Incidencias, Soporte Técnico, Escalabilidad del servicio)



Las capacidades consultivas son relevantes a la hora de contratar nuevos servicios

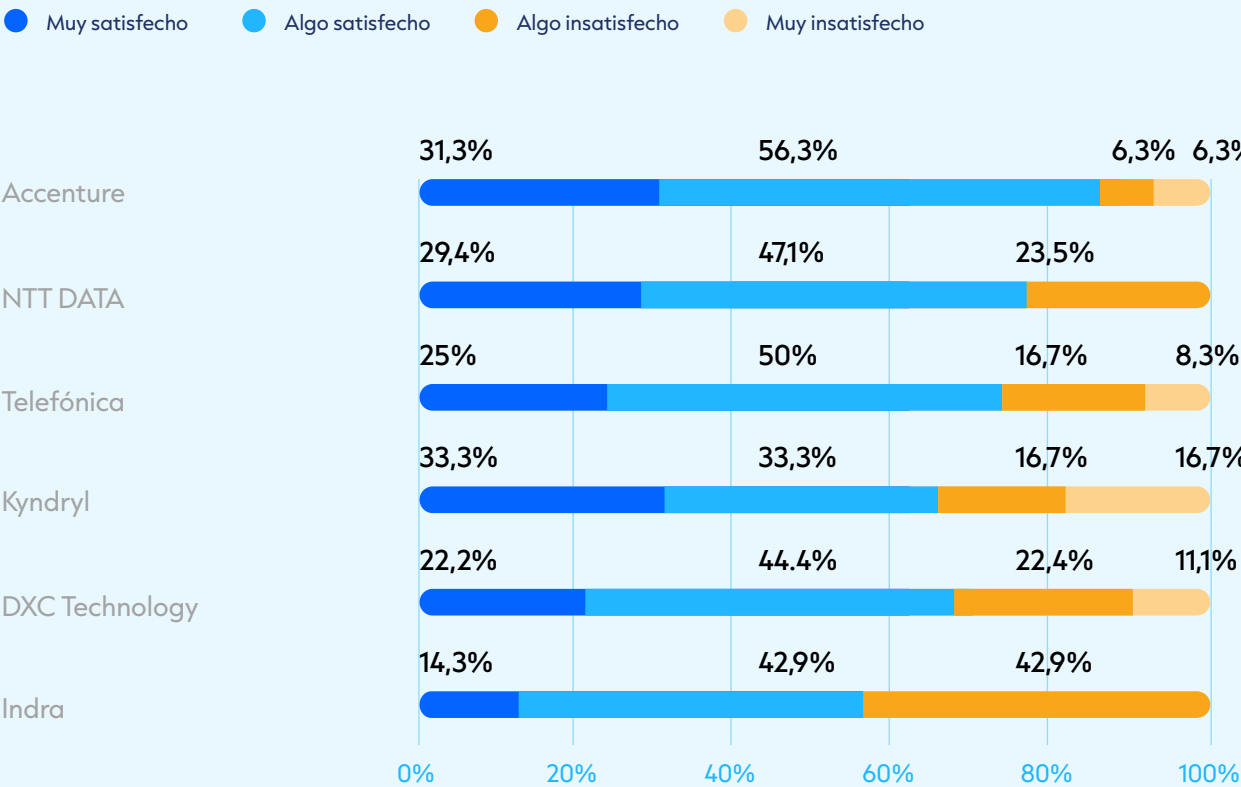
Ante la vertiginosa aparición de nuevos servicios cloud no es de extrañar que los clientes necesiten apoyarse en el expertise de los integradores, para poder comprender las nuevas soluciones y casos de uso en sus organizaciones. En este sentido los integradores aprueban de forma notable de manera generalizada. No es de extrañar que estos estén explorando nuevas oportunidades de negocio, fomentando una relación más cercana con sus clientes, facilitando su curva de aprendizaje en estas tecnologías, mediante casos prácticos o formaciones a sus empleados.

El top 3: Accenture, NTT Data y Telefónica, obtiene más del 70% de volumen acumulado de clientes satisfechos cada uno.

Kyndryl es el proveedor que obtiene el porcentaje más alto de clientes con el mayor grado de satisfacción.

Figura 33

Valore las capacidades consultivas de los integradores seleccionados. (Definición de soluciones y casos de uso, habilitar el conocimiento a la organización, Soporte en conocimiento por parte del proveedor)



Las condiciones económicas de los integradores, el atributo peor valorado

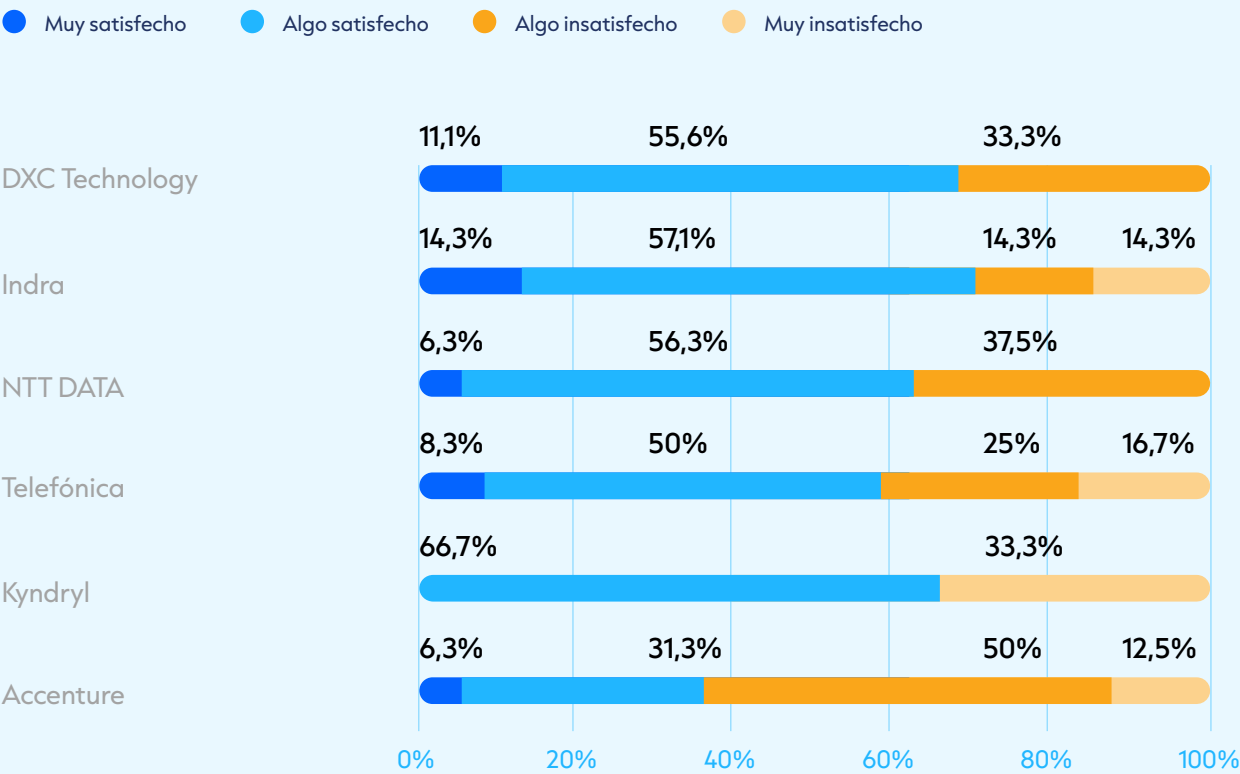
El integrador juega un papel importante en la gestión económica del cloud, lo cual no dejará de ser una variable que impacta de forma directa en la cuenta resultados de la organización. En este punto se sigue observando la necesidad clara de administrar de forma óptima, ser más transparentes en cuanto al coste de los servicios y ser más eficientes en el consumo de recursos. Este año se observa de forma generalizada un descenso del índice de satisfacción, lo que supone un mensaje claro para los integradores, que deben poner su esfuerzo en automatizar parte de sus tareas y no modificar al alza las condiciones económicas de sus contratos con las compañías.

DXC Technology, Indra y NTT Data son los integradores que mayor satisfacción llevan a los clientes en lo referente a condiciones económicas.

Indra es integrador con mayor volumen acumulado de clientes satisfechos.

Figura 34

Valore las Condiciones Económicas (Precio) de los servicios ofertados por los integradores seleccionados



Proveedores

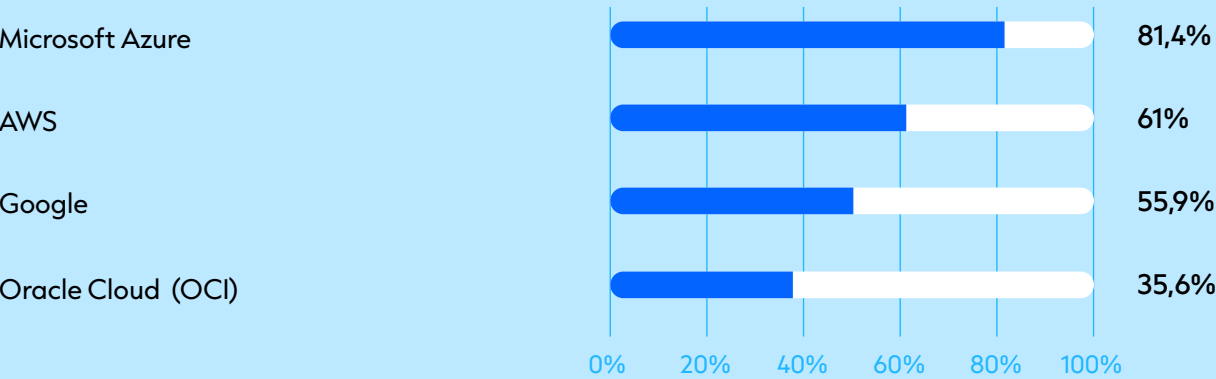
Los grandes hiperescalares siguen siendo los preferidos

Un año más, los resultados del informe destacan el predominio de los tres grandes hiperescalares: Microsoft Azure, Amazon Web Services (AWS) y Google.

Azure es el que mayor número de respuestas acumula con 81,4% de las respuestas, seguido de AWS y Google con un 61% y 55,9%, respectivamente. Hay que destacar el crecimiento de Oracle Cloud, que debido a sus soluciones SaaS, cada vez gana más adeptos que usan sus servicios y ya suma un 35,6%, una subida de 12 puntos porcentuales respecto al año pasado.

Figura 35

¿Qué proveedores de cloud pública, proporcionan o han proporcionado servicios a su organización?²



² Se ha utilizado el mismo criterio de evaluación que para los integradores.

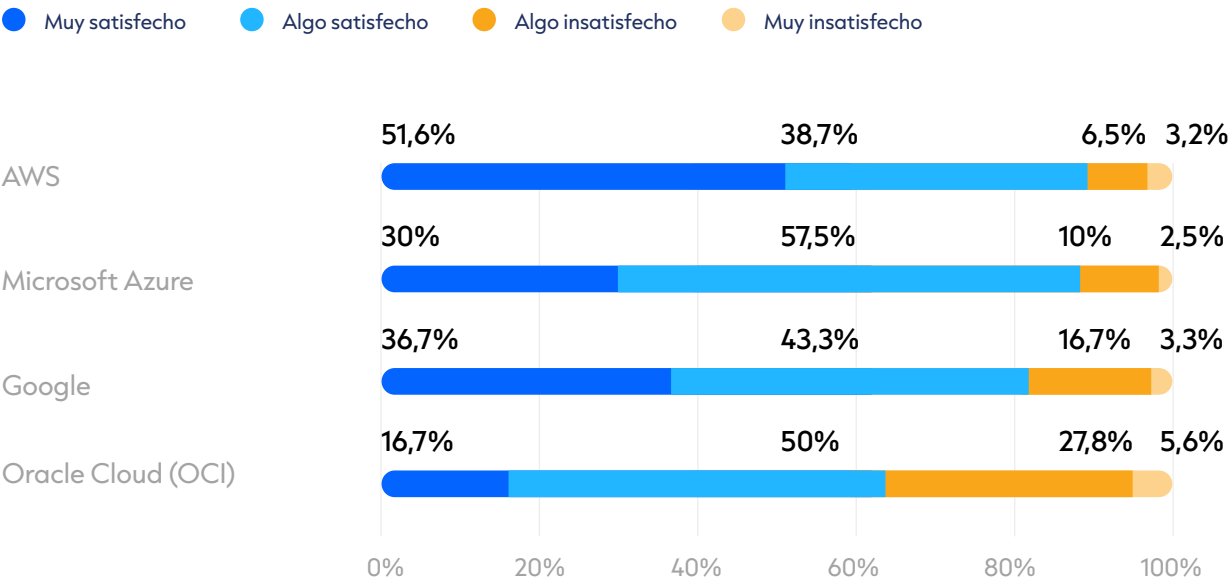
La satisfacción general con los líderes del mercado es alta

Continúa la excelente valoración de los proveedores de servicios en la nube, que siguen demostrando su compromiso con los clientes. El 83,6 % de las evaluaciones realizadas refleja una opinión positiva. Destaca en este sentido AWS, que se posiciona como el proveedor mejor valorado en términos generales, seguido de Azure, que mejora su posición respecto al año pasado y, en tercer lugar, Google. Estos resultados indican la intensa competencia en el mercado y el compromiso de los proveedores para satisfacer las necesidades de sus clientes de manera excepcional.

Satisfacción liderada por AWS, seguido de Azure y Google

Figura 36

Indique su nivel de satisfacción general con estos proveedores de servicios



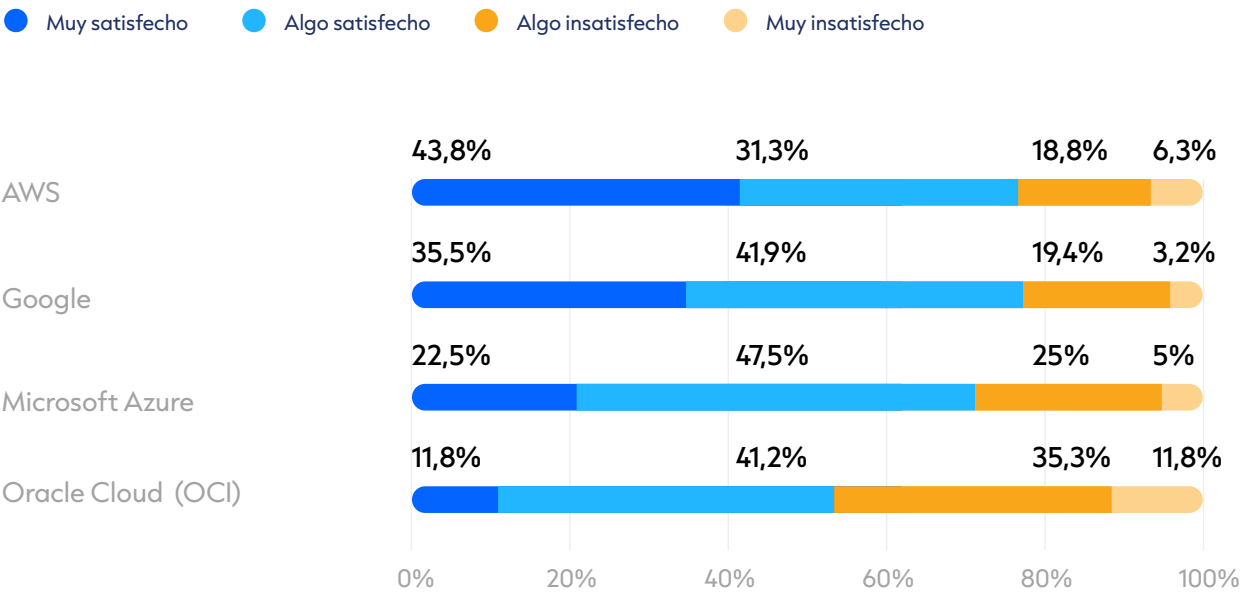
La flexibilidad en los contratos, un atributo deseado y no siempre cubierto

La satisfacción de las organizaciones relacionada con las capacidades de adaptación y flexibilidad de los proveedores cloud es buena con un 70,5 % de valoración. En este indicador se percibe una diferenciación de los tres grandes hiperescalares, que convierten la flexibilidad y adaptación a los clientes en bandera de sus catálogos de servicios.

Liderado por AWS, y seguido por Google y Azure, aunque los clientes muestran síntomas de insatisfacción

Figura 37

Valore la Flexibilidad de los proveedores seleccionados. (Barreras de entrada o salida por parte del proveedor, Adaptación a las necesidades específicas del cliente, modificación de condiciones contractuales)



Los proveedores destacan por su calidad en la entrega

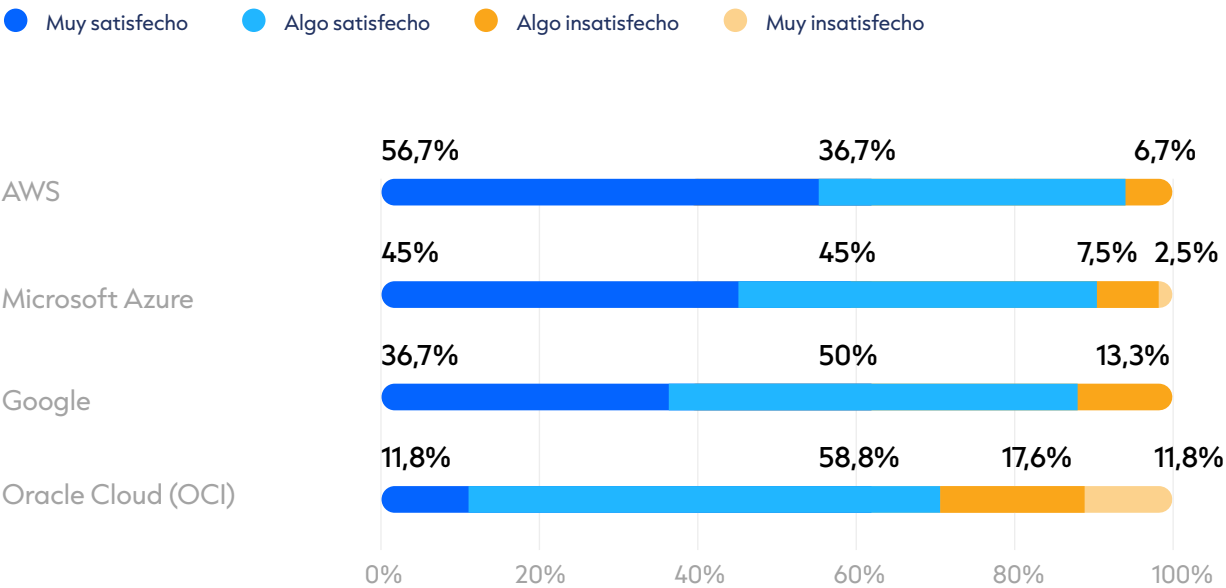
AWS continúa su liderazgo en la entrega de sus servicios. En este sentido, los proveedores destacan por su excelencia en su compromiso con la disponibilidad de sus servicios y el cumplimiento de los compromisos en cuanto a la resolución de incidencias y la calidad de sus equipos de soporte técnico.

Aumento considerable de las valoraciones liderado por AWS, y seguido de Azure y Google.

Casi la mitad de los clientes de los 3 top tier están muy satisfecho con la entrega.

Figura 38

Valore la Calidad de Entrega (Delivery) de los proveedores seleccionados. (Disponibilidad, Resolución de Incidencias, Soporte Técnico, Escalabilidad del servicio)



Habilitar el conocimiento y los casos de uso maximizan el valor de los servicios

Alto grado de satisfacción genera en cuanto a la valorización de las capacidades consultivas de los hiperescalares con un 21% de las respuestas.

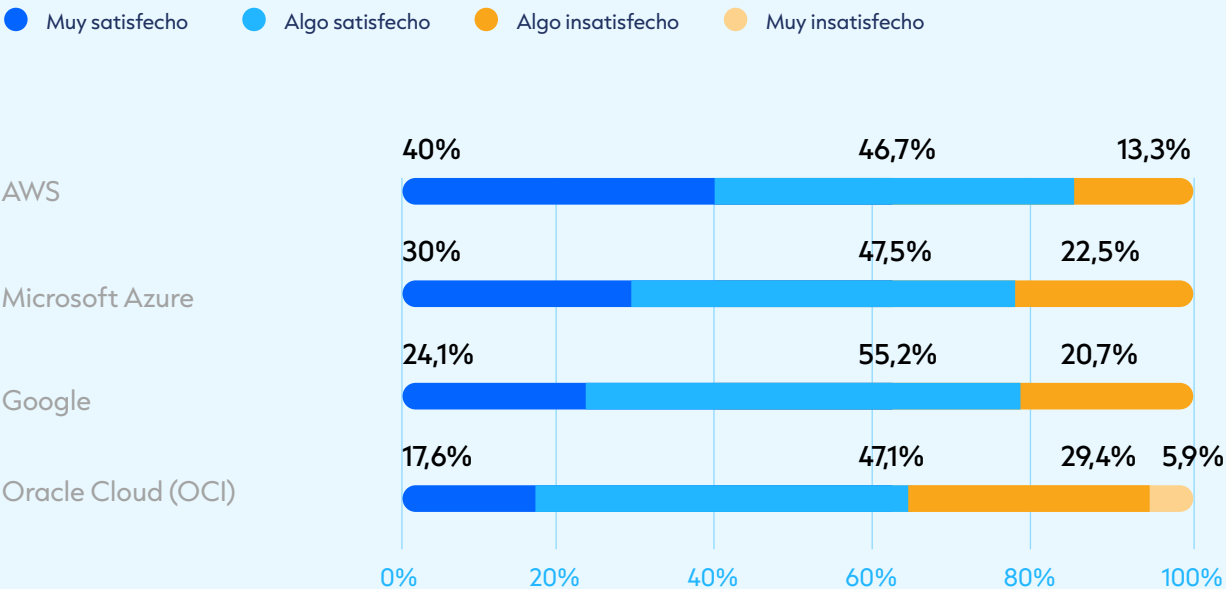
Ante la multitud de soluciones y servicios que los proveedores cloud ofrecen a través de sus catálogos, estos resultados confirman algunas de las necesidades más demandas por los clientes: la necesidad de que sus proveedores potencien sus capacidades consultivas a través de formación a sus empleados y casos de uso donde poder aterrizar todas sus soluciones en ejemplos reales. De este modo resulta más sencillo impulsar la implantación de nuevas soluciones en el seno de sus organizaciones.

AWS es el que mayor dedicación esta destinando a gestionar el cambio en las organizaciones, seguido de Azure y Google.

Los esfuerzos deben centrarse en habilitar a los clientes para el uso de sus servicios.

Figura 39

Valore las capacidades consultivas de los proveedores seleccionados. (Definición de soluciones y casos de uso, habilitar el conocimiento a la organización, Soporte en conocimiento por parte del proveedor)



Los proveedores deben mejorar sus condiciones económicas

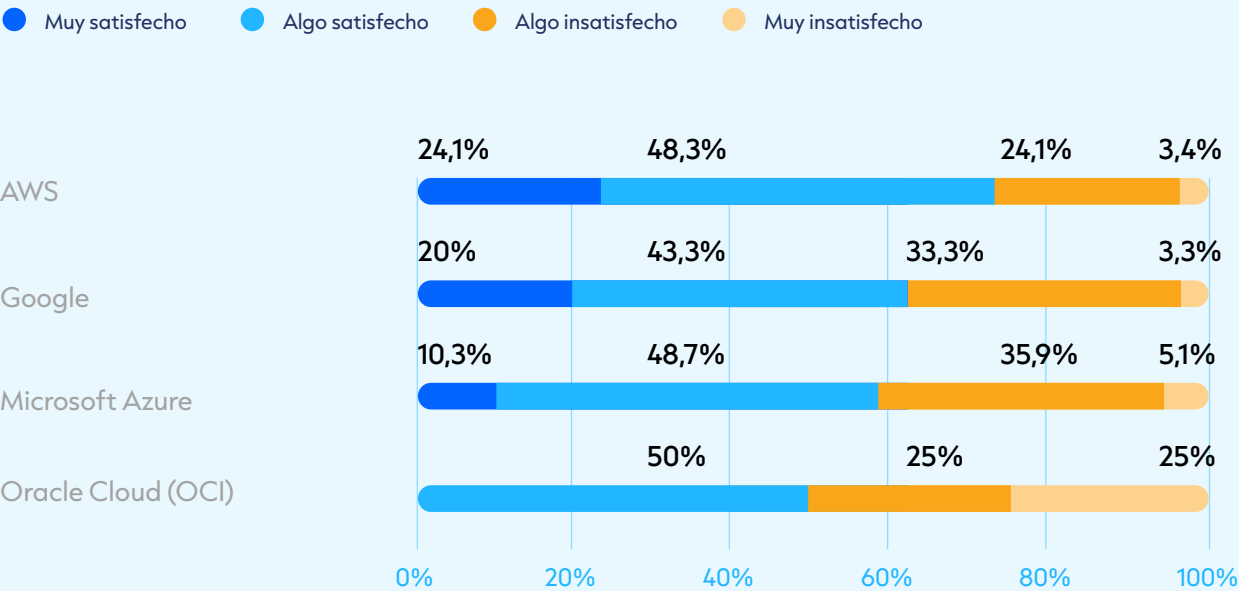
La adecuación de los costes es el indicador que tiene peores valoraciones por parte de los clientes. Aunque los proveedores aprueban en cuanto a las condiciones económicas, se pueden extraer síntomas de insatisfacción por parte de los clientes, que en un 37,9% afirman que sus proveedores cloud no están ofreciendo los precios competitivos que desearían o que entienden justos.

Y es que en el actual contexto económico, los clientes requieren por parte de los proveedores algunos elementos que les permitan encontrar oportunidades de ahorro o estabilidad en los costes.

Se mejora la satisfacción general, continuando AWS con la hegemonía .

Figura 40

Valore las Condiciones Económicas (Precio) de los servicios ofertados por los proveedores seleccionados



Herramientas

La importancia de las herramientas de gobierno financiero (FinOps) configuración de servicios y contenerización de aplicaciones

Como novedad de este año 2023 y como consecuencia del escenario actual del cloud 3.0 donde las organizaciones centran sus esfuerzos eficientar sus servicios y aplicaciones, el informe pone foco en las preferencias de elección de herramientas para el gobierno financiero, configuración de servicios y contenerización de aplicaciones.

A las herramientas propias de los hiperescalares les queda camino por recorrer.

Herramientas FinOps

Las compañías no confían en un 56,8% en las propias herramientas de los proveedores cloud. En muchas ocasiones, esto viene propiciado por las carencias en la integración con las propias herramientas de los proveedores cloud o por el sobrecoste que les puede generar contratar una herramienta SaaS de un tercero.

Figura 41

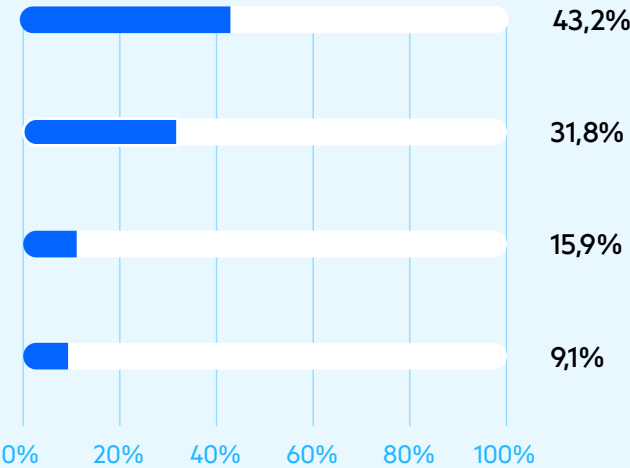
¿Qué herramientas utiliza en la actualidad para el Gobierno Financiero (FinOps) de sus servicios cloud?

Las propias herramientas de los proveedores cloud (Microsoft cost management, AWS Cloud Cost management, Google Cloud Cost Management...etc.)

Herramientas de desarrollo propio

En la actualidad no utilizo ninguna

Herramientas SaaS multicloud de terceros (Apptio Cloudability, Cloud Health, Cloud watch, NTT Data Solution)



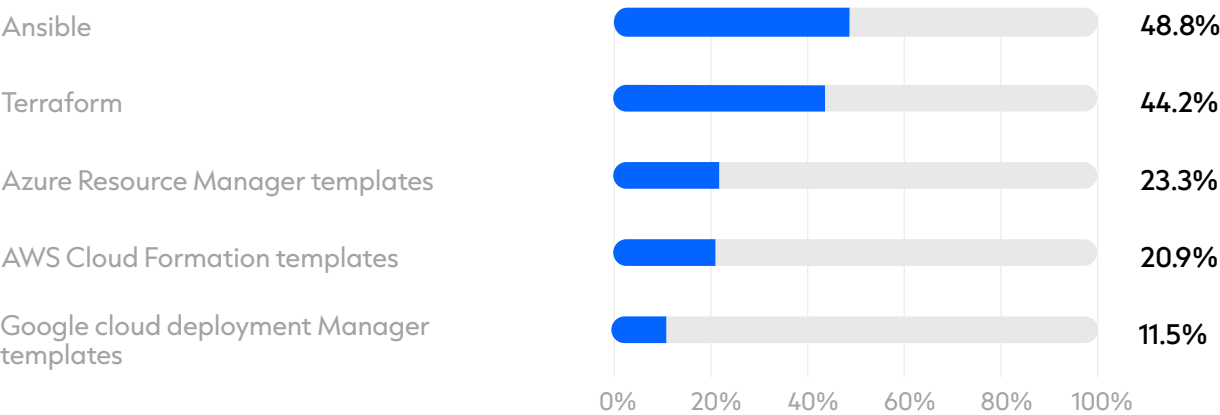
Herramientas de configuración de servicios

Las compañías prefieren herramientas multicloud para desplegar su infraestructura como código (IaC) en un 62,5%, ya que, como se apuntaba a lo largo del informe, este tipo de herramientas facilita la configuración y reutilización para cualquier proveedor de servicios.

Predominan las herramientas de configuración opensource, liderado por Ansible y seguido de Terraform.

Figura 42

¿Qué herramientas de configuración utiliza o prevé utilizar en su organización?



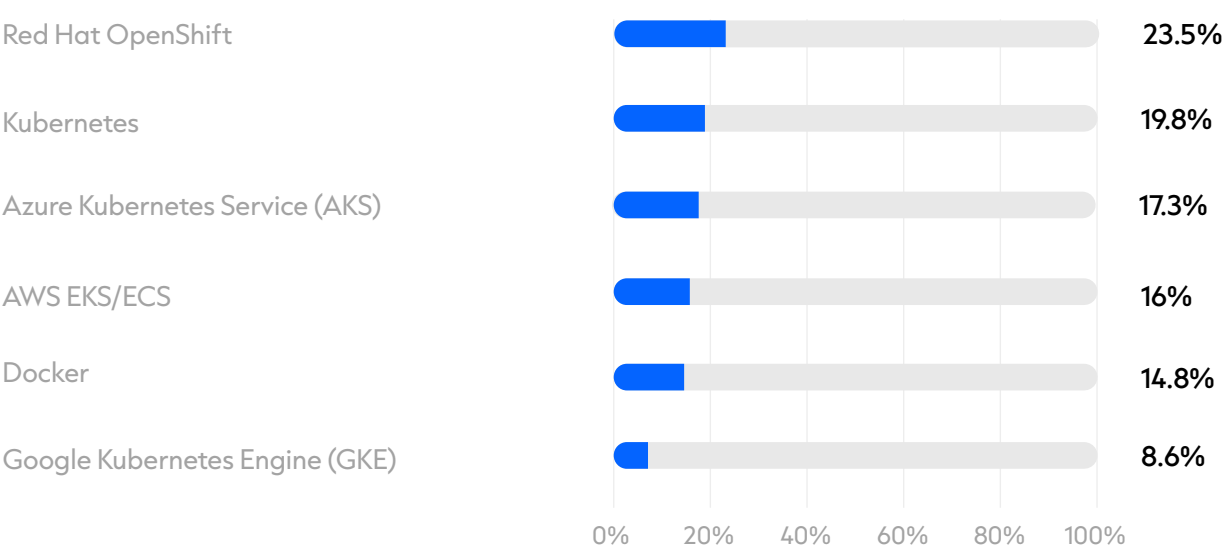
Herramientas de contenerización de aplicaciones

La flexibilidad a la hora de contenerizar las aplicaciones y poder desplegarlas en un entorno híbrido, tanto on-premises como en cloud pública, hacen que las herramientas open source como Red Hat Openshift y Kubernetes sean las preferidas, acumulando el 43,2% de las respuestas.

Predominan las Plataformas de contenedores de código abierto, liderado por Red Hat Openshift seguido de Kubernetes.

Figura 43

¿Qué herramientas de contenerización está utilizando en su organización?



Acerca del Grupo Eraneos

Eraneos es un grupo internacional de consultoría de gestión y tecnología que presta servicios de digitalización y transformación, desde el desarrollo de estrategias hasta su implementación.

Nace de la alianza con Ginkgo Management Consulting, Quint Group y AWK Group, anunciada en 2021, y con DCP y W21, en 2022. La consultora cuenta con más de 1000 profesionales dedicados y altamente cualificados que trabajan conjuntamente para liberar todo el potencial de lo digital.

Sus servicios abarcan desde el desarrollo de modelos de negocio digitales y análisis de datos hasta la ciberseguridad; y desde el outsourcing y el asesoramiento de TI hasta la gestión de complejos proyectos de transformación. Eraneos Group tiene oficinas en Suiza, Alemania, Luxemburgo, España, Países Bajos, Austria, China, Singapur y Estados Unidos. En 2022, Eraneos facturó más de 220 millones de euros.

Más información:

www.eraneos.com



eraneos