

En colaboración con: IBM



Autor:

Emilio Castellote

07 marzo 2019

Integrando el escenario MultiCloud en la estrategia Digital

Introducción

Los procesos de digitalización que acometen las organizaciones deben articularse bajo un escenario MultiCloud que facilite la ejecución de la estrategia Digital. En este documento se define cómo deberá ser este nuevo escenario y cómo plantear su integración con los actuales escenarios tradicionales, donde los servicios IT y los proveedores de servicios digitales serán parte fundamental.

Variables del escenario MultiCloud

Líneas estratégicas para los CIOs en España

La prioridad **en 2019 para el 58% de los CIOs será la automatización de procesos digitales**, que deberán acometerse bajo una plataforma MultiCloud con unas nuevas necesidades de orquestación, para conseguir el objetivo de cualquier empresa en la era digital: mejorar la experiencia de usuario. Pero para llegar a este punto hay que replantearse la estrategia Digital y entender cómo será el nuevo escenario y qué debemos hacer para integrarlo dentro de la propia estrategia de digitalización.

El escenario MultiCloud en España

Según IDC, **el nuevo escenario digital será MultiCloud y se estima que en 2024 el 90% del Global 1000 adoptará tecnologías y herramientas MultiCloud**. Analizando las previsiones de inversión de la industria en materia de infraestructura (figura 1) se llega a la conclusión de que, en 2022, el 40% de las infraestructuras serán Cloud y además con una tendencia alcista, imponiéndose por encima de la infraestructura tradicional. De hecho, la tendencia hasta 2022 es que la infraestructura tradicional decrezca un 6,1%, a la par que prácticamente en la misma medida (5,6%) se producirá un crecimiento de la infraestructura Cloud.

en 2019 para el 58% de los CIOs será la automatización de procesos digitales

en 2022, el 40% de las infraestructuras serán Cloud



Infraestructura tradicional
decrece al -6,1% (GAGR) hasta 2022



Infraestructura Cloud crece
al +5,6% (CAGR) hasta 2022

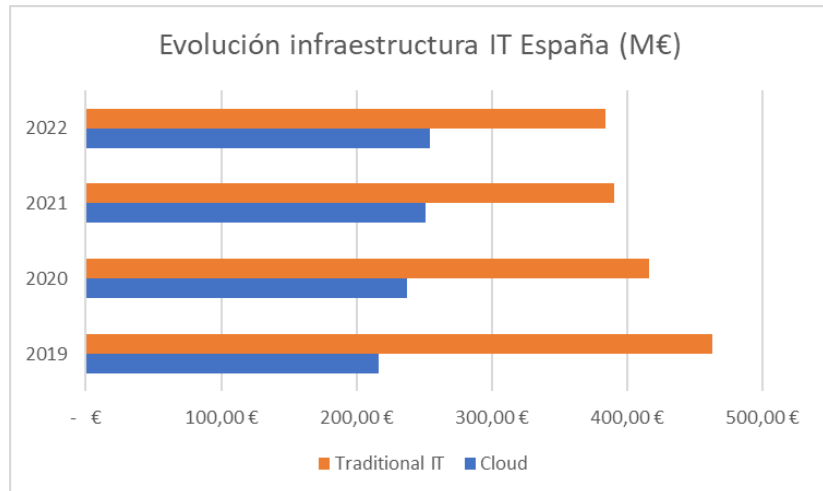


Figura 1. Evolución de la infraestructura IT en España

El escenario MultiCloud se desarrollará en modalidad publico/privado

Conforme se consolida la infraestructura Cloud, empezamos a hablar de Cloud como un protocolo que permite concentrar la información de manera ágil y flexible independientemente de dónde se ubica dicha infraestructura. La tendencia de mercado es alcista para ambas modalidades de Cloud (público/privado) (figura 2).



Infraestructura Cloud
privada crece al +3,6% (CAGR)
hasta 2022



Infraestructura Cloud
pública crece al +7,7% (CAGR)
hasta 2022

los Servicios serán la partida que mayor crecimiento e inversión tengan hasta 2022 por encima del software y el hardware

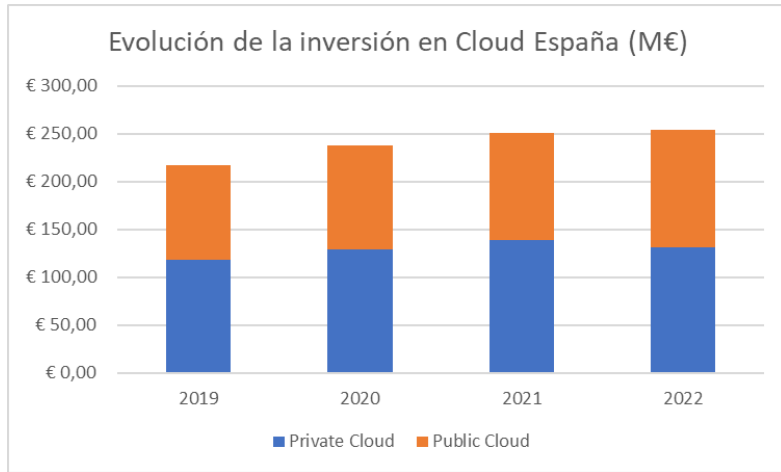


Figura 2. Evolución de la inversión en Cloud en España

Inversión en transformación digital en España

Según IDC, en **2021 el 50% de los ingresos provendrán de la transformación de modelos de negocios digitales basados en economías de plataforma y monetización de datos.** De ahí la importancia que para cualquier organización tiene la definición y ejecución de sus estrategias digitales. En la línea de inversión asociada a los procesos de digitalización, los Servicios serán la partida que mayor crecimiento e inversión tengan hasta 2022 por encima del software y el hardware (figura 3). Es lógico, ya que una vez consolidadas las plataformas hardware digitales, las organizaciones deben acometer la integración del mundo tradicional con el mundo digital con proyectos de integración que generarán la demanda de servicios digitales.



Servicios crece al +12,3% (CAGR) hasta 2022

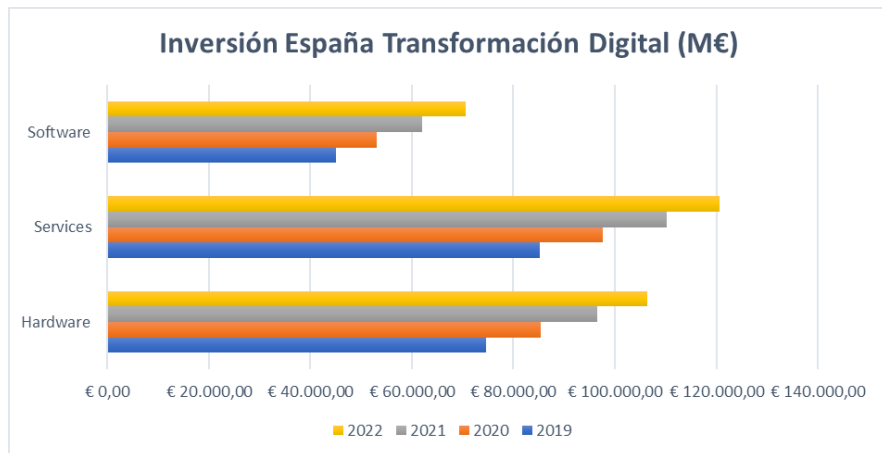


Figura 3. Inversión en transformación digital en España

los servicios dedicados a la implementación e integración de proyectos (44%) y los servicios gestionados que acompañen a las organizaciones a gestionar y orquestar sus plataformas y servicios digitales (46%), serán los más demandados

Tipos de servicios demandados por las estrategias digitales

Según IDC, **en 2023 el 75% de las compañías que busquen impulsar el crecimiento, demandarán proveedores que combinen estrategia, creatividad y servicios de TI.** La necesidad de colaborar con proveedores de servicios será una realidad en la economía digital y para entender la tipología de los servicios demandados solo hay que analizar la previsión de inversión de las organizaciones en los próximos años (figura 4). Los servicios tradicionales de soporte representarán apenas un 10% de la partida de servicios, y el 90% restante se repartirán entre los servicios dedicados a la implementación e integración de proyectos (44%) y los servicios gestionados que acompañen a las organizaciones a gestionar y orquestar sus plataformas y servicios digitales (46%). Ambos tipos de servicios mantendrá una tendencia alcista durante los próximos tres años, y donde los servicios orientados a proyectos tendrán un crecimiento superior al de los servicios gestionados hasta que se consoliden las nuevas plataformas digitales.



Servicios orientados a proyectos crece al +4,4% (CAGR) hasta 2022



Servicios gestionados crece al +2,0% (CAGR) hasta 2022

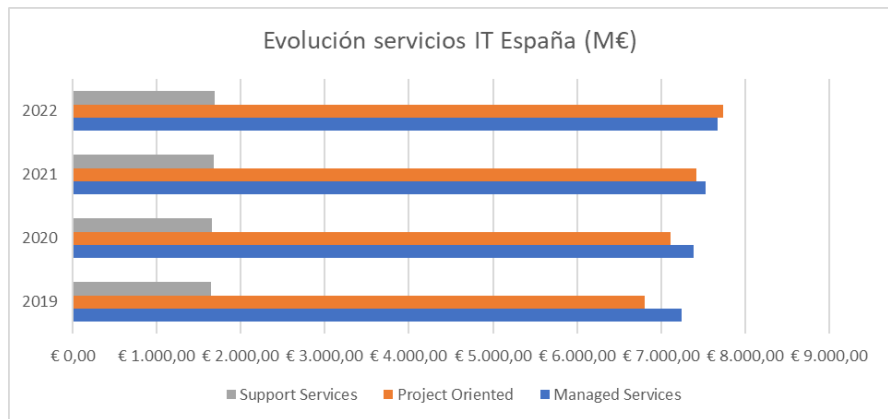


Figura 4. Evolución de la inversión en servicios IT en España

Conclusiones

Los datos presentados y el análisis de éstos nos llevan a las siguientes conclusiones:

- **La infraestructura Cloud consolida el escenario digital.** El escenario MultiCloud es muy distinto en función de cada una de las áreas de operación de las organizaciones, pero se consolida la acepción de ver el escenario MultiCloud como aquel que deberá articular los servicios y estrategias digitales de un futuro cercano.
- **El mercado demandará infraestructuras Cloud público-privadas.** Las organizaciones han comenzado a implementar sus proyectos digitales en un escenario de Cloud privado que poco a poco va conviviendo con el Cloud público conforme se afianzan los nuevos procesos y la estrategia Digital.
- **Los servicios serán la partida de mayor inversión digital.** Los diversos proyectos de integración deben ser revisados antes de lanzarse al Cloud, para evitar la simple replica de los escenarios tradicionales. Será necesario un ejercicio previo de reenfoque de la estrategia, donde los procesos y las arquitecturas que soportarán los nuevos posicionamientos digitales de las organizaciones se rediseñen incluyendo en el proceso a los proveedores de servicios que deberán facilitar las tareas de integración y su posterior gestión.
- **Los servicios digitales deberán facilitar la integración y la delegación de la gestión.** Los servicios serán parte fundamental de cualquier estrategia de cambio y transformación. Y el proveedor de servicios deberá reconvertirse en una figura de "socio tecnológico" que asesore y acompañe a las organizaciones con recomendaciones y experiencias sólidas que permitan recorrer el camino hacia el mundo digital con confianza, seguridad y agilidad.
- **Las empresas deberán construir una estrategia de integración y orquestación digital apoyándose en el proveedor de servicios de integración y gestión delegada.** Cualquier nueva estrategia Digital deberá contemplar la orquestación del escenario MultiCloud y los servicios necesarios para su integración desde el inicio del proyecto. Al mismo tiempo, los proveedores/partners de servicios deberán proyectar valores de honestidad y sinceridad para construir nuevas relaciones de confianza con las organizaciones que indudablemente deberán apoyarse en estos para garantizar su existencia y competitividad en los nuevos escenarios digitales.

Propuesta Valor IBM

IBM está acompañando a miles de empresas en su viaje hacia Cloud con el valor que ofrece nuestro conocimiento industrial, la responsabilidad con los datos que los clientes exigen y la aplicación de tecnologías para obtener mejores resultados.

Basamos nuestro Cloud en estándares abiertos, con la posibilidad de seleccionar modelos de Cloud públicos, dedicados, privados o gestionados.

Le ofrecemos máxima integración de entornos híbridos para conectar sus Clouds con aplicaciones y cargas de trabajo existentes y la gestión de múltiples nubes lo que proporciona visibilidad y control para su combinación preferida de proveedores y modelos en la nube.

IBM es un líder en Cloud, con 90.000 expertos y 100.000 migraciones. Administramos miles de millones de eventos de seguridad todos los días y tenemos una metodología probada. Contamos con más de 20,000 especialistas para ayudarle a entender sus datos y una profunda experiencia en 20 industrias, y liderazgo en innovación durante 25 años con más patentes que cualquier otro proveedor.

El futuro de su negocio depende de las arquitecturas en la nube que se está definiendo hoy. Y creemos que tenemos la responsabilidad de ayudarle a realizar ese viaje, por su éxito y el éxito de su empresa.

Por eso diseñamos el entorno de negocio y la arquitectura en la nube más flexible y ágil de la industria. Construido sobre estándares abiertos para ser independiente de los proveedores y adaptarse a las necesidades específicas de su negocio.

ibm.com/es-es/services/cloud

IDC SPAIN

Serrano, 41 - 3ª Planta
280001 Madrid
+34 91 787 21 50
Twitter: @IDCSpain
www.idcspain.com

Mención de propiedad intelectual:

This IDC research document was published as part of an IDC continuous intelligence service, providing written research, analyst interactions, telebriefings, and conferences. Visit www.idc.com to learn more about IDC subscription and consulting services. To view a list of IDC offices worldwide, visit www.idc.com/offices. Please contact the IDC Hotline at 800.343.4952, ext. 7988 (or +1.508.988.7988) or sales@idc.com for information on applying the price of this document toward the purchase of an IDC service or for information on additional copies or Web rights. Copyright 2018 IDC. Reproduction is forbidden unless authorized. All rights reserved

Acerca de IDC

International Data Corporation (IDC) es el principal proveedor global de inteligencia de mercado, servicios de consulta y acontecimientos para la tecnología de la información, telecomunicaciones y mercados de tecnología de consumo. IDC ayuda a los profesionales de Tecnologías de la Información, ejecutivos de negocio, la comunidad inversionistas toman decisiones basándose en hechos sobre compras de tecnología y la estrategia de negocio. Más de 1100 analistas en IDC proporcionan experiencia global, regional, y local sobre la tecnología y oportunidades de industria y tendencias en más de 110 países por todo el mundo. Durante más de 50 años, IDC ha proporcionado informaciones estratégicas para ayudar a nuestros clientes a alcanzar sus objetivos claves de negocio. IDC es una filial de IDG, líder en los medios de comunicación de tecnología, investigación de mercados y eventos.