



El futuro de los servicios Cloud

Software como Servicio



Resultado encuesta a expertos

Contenido

1. Presentación	5
2. Prestación de servicios en entorno Cloud	6
3. Resultados de la encuesta	8
3.1. Grado de utilización	
3.2. Factores de éxito	
3.3. Principales riesgos	
3.4. Ámbito de aplicación	
3.5. Presupuesto: inversión vs. gasto	
3.6. Implicación de la organización	
3.7. El futura de los SaaS	
3.8. Principales indicadores	



Presentación

Está contrastado que trabajar en el entorno Cloud aporta ventajas económicas y beneficios a las empresas gracias a la flexibilidad y a la agilidad que aportan a los sistemas informáticos. Pero, ¿es esta una tendencia que ha venido para quedarse? ¿Los CIOs seguirán invirtiendo en este entorno? ¿Cómo se presenta el futuro? Estas y otras respuestas han sido el objetivo de esta investigación y posterior análisis que conforman el informe “El futuro de los servicios Cloud”, elaborado por DxD.

En el presente informe Deloitte quiere dar a conocer el estado actual y previsiones de las tecnologías basadas en la nube (Cloud) a partir de los datos obtenidos en las encuestas realizadas a expertos de Tecnologías de la Información.

El informe refleja tanto las opiniones de las encuestas realizadas entre los responsables de Tecnologías de la Información en España como de sus homónimos en otros 25 países.



Prestación de servicios en entorno Cloud

Punto de partida

Las soluciones en entorno Cloud ofrecen numerosas ventajas, y actualmente se enmarca principalmente en tres servicios: Software como servicio (SaaS), Plataforma como servicio (PaaS) e Infraestructura como servicio (IaaS).

Software-as-a-Service (SaaS) e Infraestructura-as-a-Service (IaaS) son los más fáciles de usar y adoptar, y están liderando el mercado de los servicios de la empresa.

Software-as-a-Service ofrece la capacidad de disponer de soluciones de mercado en un tiempo muy corto y sin asumir costes de infraestructura adicionales. Por eso muchas empresas inician su andadura en Cloud para aplicaciones con estas soluciones en procesos que se pueden externalizar.

Las empresas han adoptado o están adoptando soluciones basadas en SaaS y migrando algunas de las infraestructuras hacia el entorno Cloud.

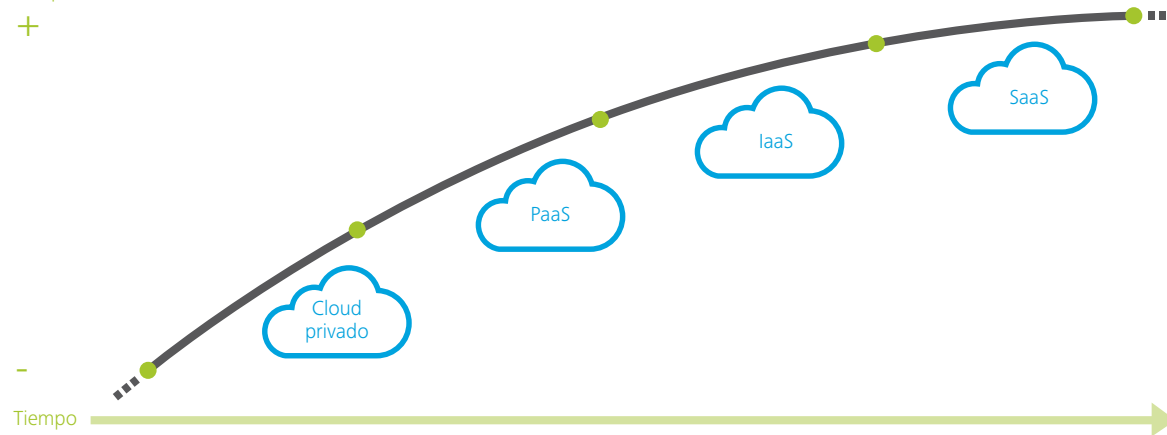
Evolución

El CIO pasará de ser un “ejecutor de tecnologías” a un “agregador de servicios”
Su función se centrará cada vez más en gestionar la demanda, dar continuidad al servicio y aportar valor añadido tanto en el control de proyectos como en la aportación estratégica que puede hacer el departamento a las unidades de negocio.

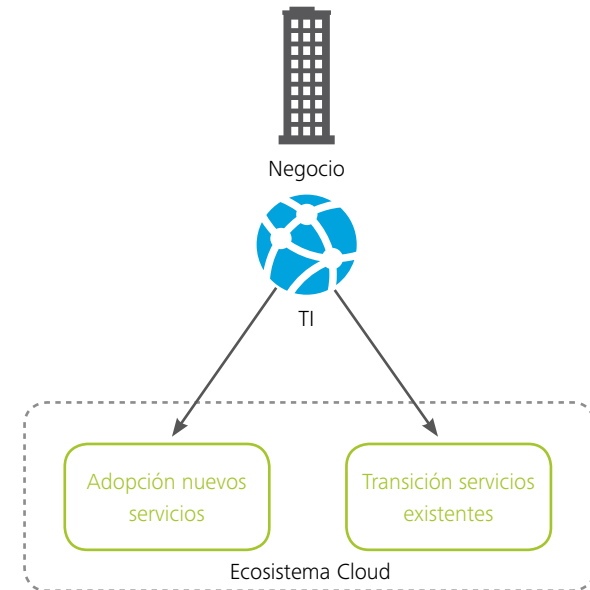
Adopción Cloud en empresa

Adopción

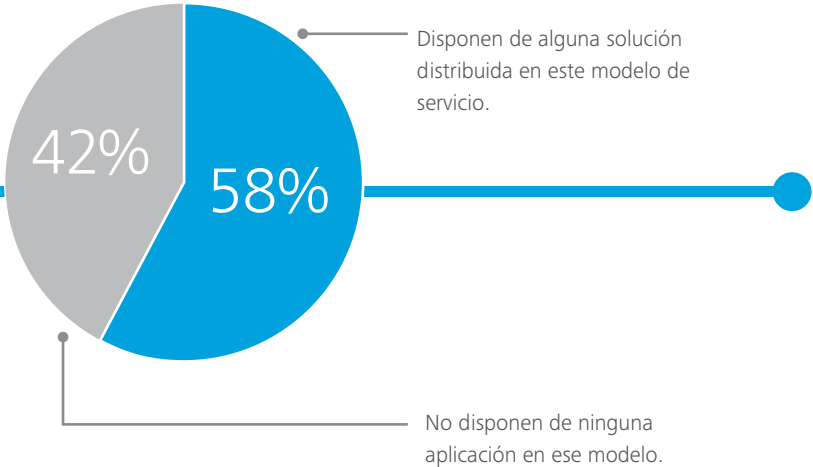
+



Migración a entorno Cloud

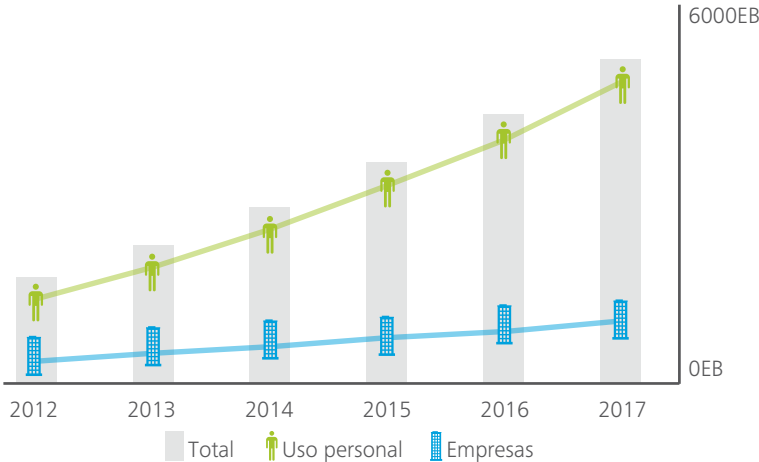


Resultados de la encuesta



3.1. Grado de utilización del modelo de provisión de soluciones en SaaS

Muchas empresas han iniciado ya implantaciones SaaS utilizando este modelo. La previsión es que este modelo continúe creciendo en los próximos años tanto para uso personal como para las empresas.



Origen de la información: Cisco Global Cloupd Index: Forecast and Methodology, 2012-2017.

- Factores de éxito
- Riesgos identificados

3.2 Factores de éxito

La elección de soluciones se centra en la Escalabilidad e Integración del modelo y en el Time to Market. La localización en infraestructura queda en un segundo plano.



3.3 Principales riesgos identificados

Los principales riesgos y motivos de preocupación son los relativos a la confidencialidad de la información, dejando en un segundo plano el control de la infraestructura.

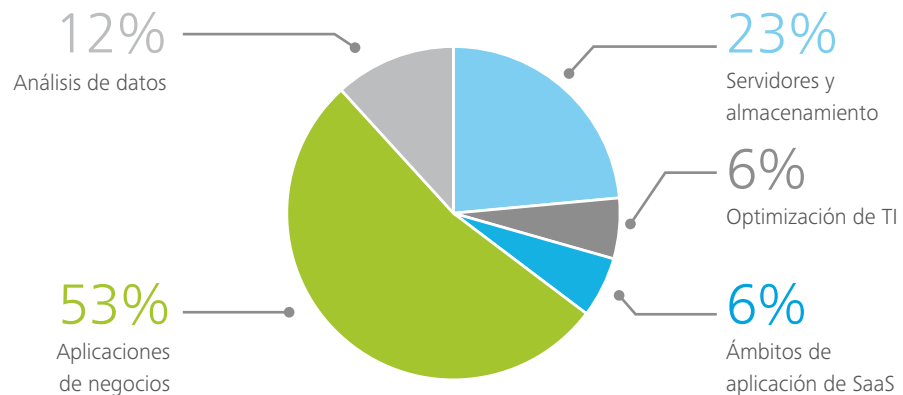
Comparando los factores de elección y los riesgos identificados se observa que el tiempo de implantación y de respuesta en operaciones junto con la seguridad y estabilidad de los datos son los principales factores de éxito en la puesta en marcha de soluciones SaaS.

3.4. Ámbito de aplicación

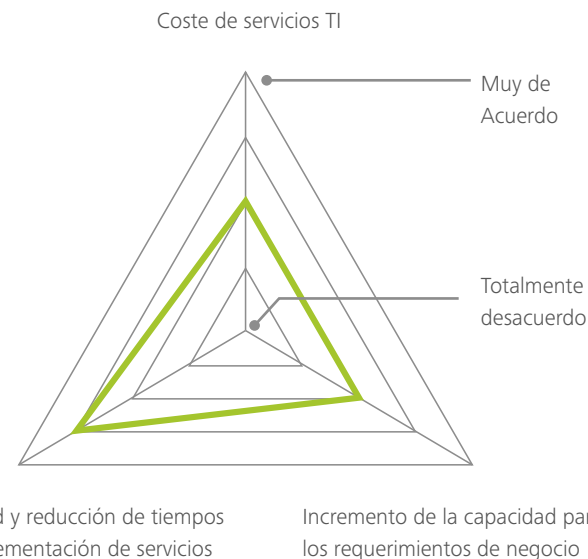
¿En qué áreas de las empresas consultadas se aplica este modelo?

Áreas ordenadas por volumen de respuesta:

- Aplicaciones de negocios específicos.
- El uso de servicios de infraestructuras Cloud para servidores y almacenamiento, pruebas, desarrollo, etc.
- Análisis de datos.
- La optimización de TI de personal, contratistas y proveedores de servicios.
- Diferentes ámbitos de aplicación de SaaS.

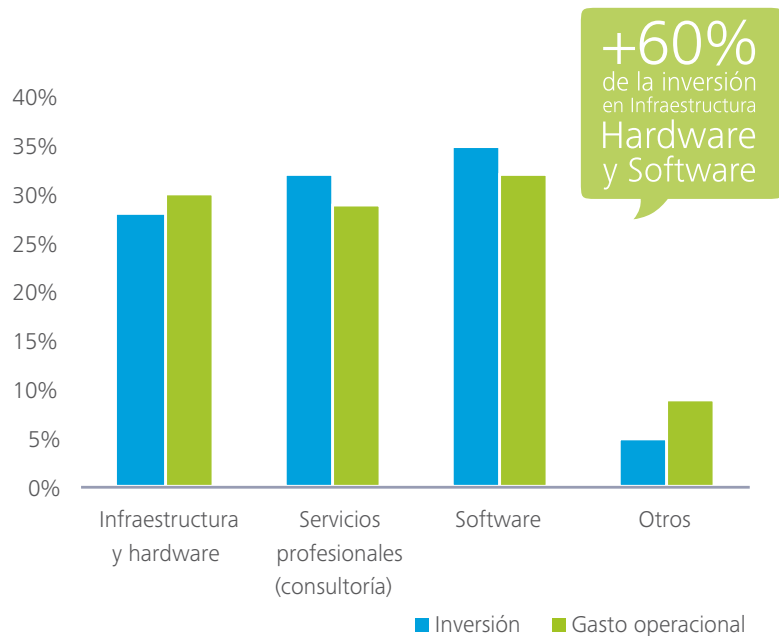


¿En qué ámbitos les ha beneficiado a las empresas la implementación del modelo SaaS?



3.5. Presupuesto: Inversión vs. Gasto

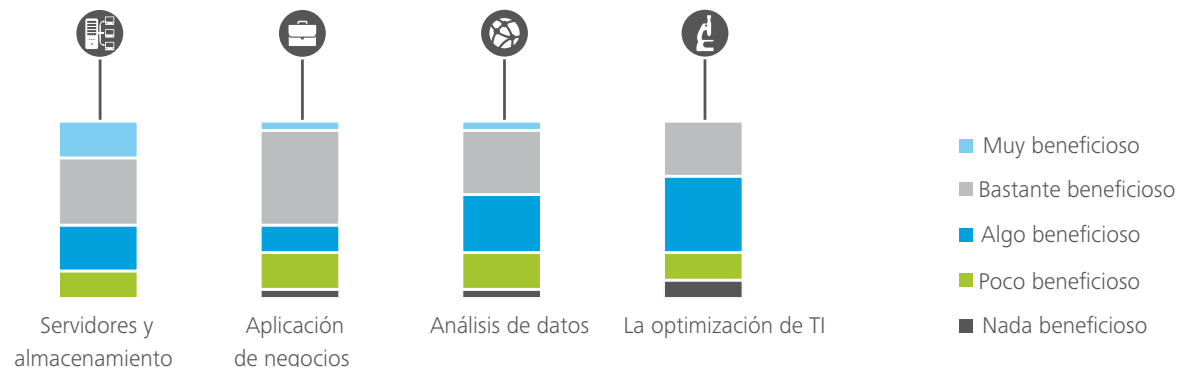
Destino del presupuesto de tecnología



La visión el modelo SaaS es trasladar los costes de CAPEX, hacia OPEX.

Las empresas consultadas indican que donde consideran que se pueden producir mayor beneficio de la implantación de SaaS es en Servicios y Almacenamiento y en Aplicaciones de Negocio, ambas con un 58% acumulado de opiniones favorables.

También se esperan beneficios en el análisis de datos (42%) y optimización de las TI (personal, proveedores, etc.), pero en este último ámbito la expectativa es menor (32%).

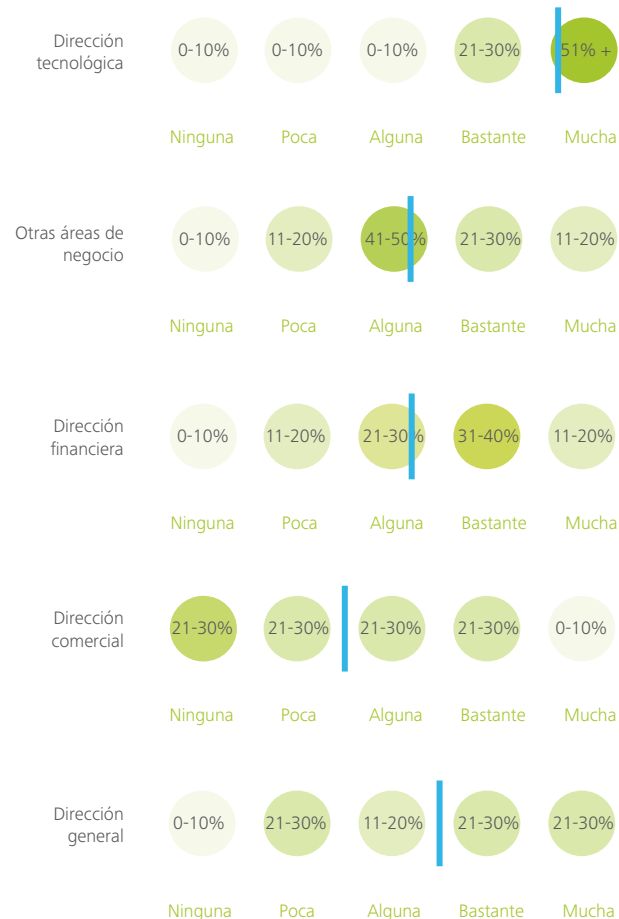
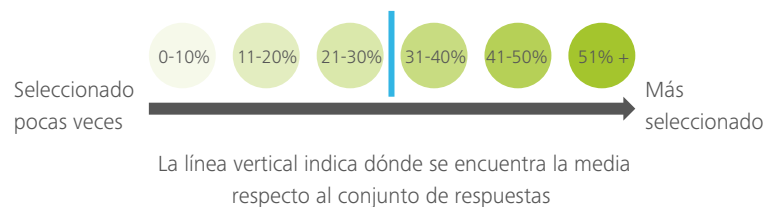


3.6. Implicación de la organización

Para cualquier cambio en la empresa se requiere que distintas direcciones o áreas de negocio de la empresa estén alineadas.

Las empresas consultadas coinciden en que sin el soporte de la Dirección tecnológica no es posible llevar a cabo el impulso de soluciones SaaS internamente.

Se destacan tanto el papel de la Dirección General como el de la Dirección Financiera para el apoyo de iniciativas tecnológicas. También se valora, aunque en menor medida, la necesidad de que las distintas áreas de negocio afectadas por nuevas implantaciones, participen en el proceso.



3.7. El futuro de los servicios en entorno Cloud

Para valorar la previsión de las empresas sobre su visión de uso de servicios en modalidad SaaS en el futuro próximo se han utilizado dos indicadores:

1 Recomendación de soluciones SaaS por parte de los responsables.



La mayoría de las empresas (65%) indican que recomendarían la implantación de una solución en modalidad SaaS con una nota superior al 7.

2 Previsión de implantar el modelo en el corto plazo (2 años).

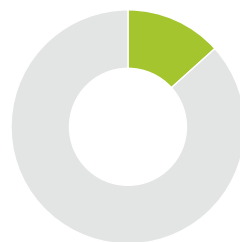
Si 48%

Quizás 26%

No 26%

Ámbitos en los que hay previsión de implantar o ampliar la cuota de soluciones SaaS.

Por ámbitos, en su mayoría los responsables de las empresas están estudiando impulsar SaaS en el corto y medio plazo en aplicaciones CRM o e-Commerce.



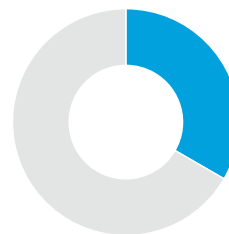
13%

Solo aplicaciones core business



34%

Ambos tipos de aplicaciones



53%

Solo aplicaciones "no core"

La rápida implantación y reducción de costes son los factores más valorados

3.8. Principales indicadores



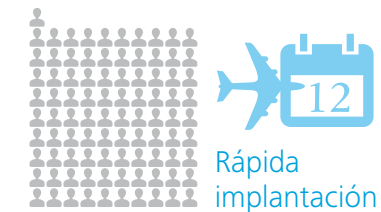
58% De las empresas disponen de alguna solución SaaS



53% De las soluciones SaaS corresponden a aplicaciones de negocios específicos



31% De los costes de TI corresponden a infraestructura y hardware



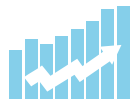
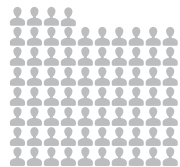
91% Consideran que el uso de SaaS reduce los tiempos de implantación



Reducción de costes

73%

Consideran que el uso de SaaS ayuda a la reducción de costes de TI



Crecimiento

74%

Es posible que implanten nuevas soluciones SaaS



El mayor gap técnico de TI

6%

De responsables consideran que el mayor gap técnico del equipo de TI son las tecnologías Cloud



Alta adaptación innovadora



36%

De tecnologías innovadoras ya adaptadas por las empresas en TI corresponden a tecnología Cloud

Los departamentos TI son conocedores de las tecnologías Cloud y la innovación en servicios se asocia a este tipo de provisión

Cloud es una tecnología que actualmente es conocida por los profesionales IT de las empresas consultadas y la relacionan con una tecnología que permite la innovación, algunos ejemplos de esto son la movilidad o las redes sociales cada vez mas relacionadas con las soluciones en este modelo de provisión.





Contacto

Alberto Jiménez

Socio
albjimenez@deloitte.es
+34 91 514 50 00

Ramón Arbós

Socio
rarbos@deloitte.es
+34 93 280 40 40

Bernat Requesens

Gerente
brequesens@deloitte.es
+34 93 280 28 10

Si desea información adicional, por favor, visite www.deloitte.es

Deloitte hace referencia, individual o conjuntamente, a Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), sociedad del Reino Unido no cotizada limitada por garantía, y a su red de firmas miembro y sus entidades asociadas. DTTL y cada una de sus firmas miembro son entidades con personalidad jurídica propia e independiente. DTTL (también denominada "Deloitte Global") no presta servicios a clientes. Consulte la página www.deloitte.com/about si desea obtener una descripción detallada de DTTL y sus firmas miembro.

Deloitte presta servicios de auditoría, consultoría, asesoramiento fiscal y legal y asesoramiento en transacciones y reestructuraciones a organizaciones nacionales y multinacionales de los principales sectores del tejido empresarial. Con más de 200.000 profesionales y presencia en 150 países en todo el mundo, Deloitte orienta la prestación de sus servicios hacia la excelencia empresarial, la formación, la promoción y el impulso del capital humano, manteniendo así el reconocimiento como la firma líder de servicios profesionales que da el mejor servicio a sus clientes.

Esta publicación contiene exclusivamente información de carácter general, y ni Deloitte Touche Tohmatsu Limited, ni sus firmas miembro o entidades asociadas (conjuntamente, la "Red Deloitte"), pretenden, por medio de esta publicación, prestar un servicio o asesoramiento profesional. Ninguna entidad de la Red Deloitte se hace responsable de las pérdidas sufridas por cualquier persona que actúe basándose en esta publicación.

© 2014 Para más información, póngase en contacto con Deloitte, S.L.

Diseñado y producido por CIBS, Dpto. Comunicación, Imagen Corporativa y Business Support, Madrid.