



MERCADO / Cloud Computing

SEGÚN UN ESTUDIO DE IDC ESPAÑA

Cloud hace frente a la crisis Y DUPLICA SU PENETRACIÓN EN ESPAÑA

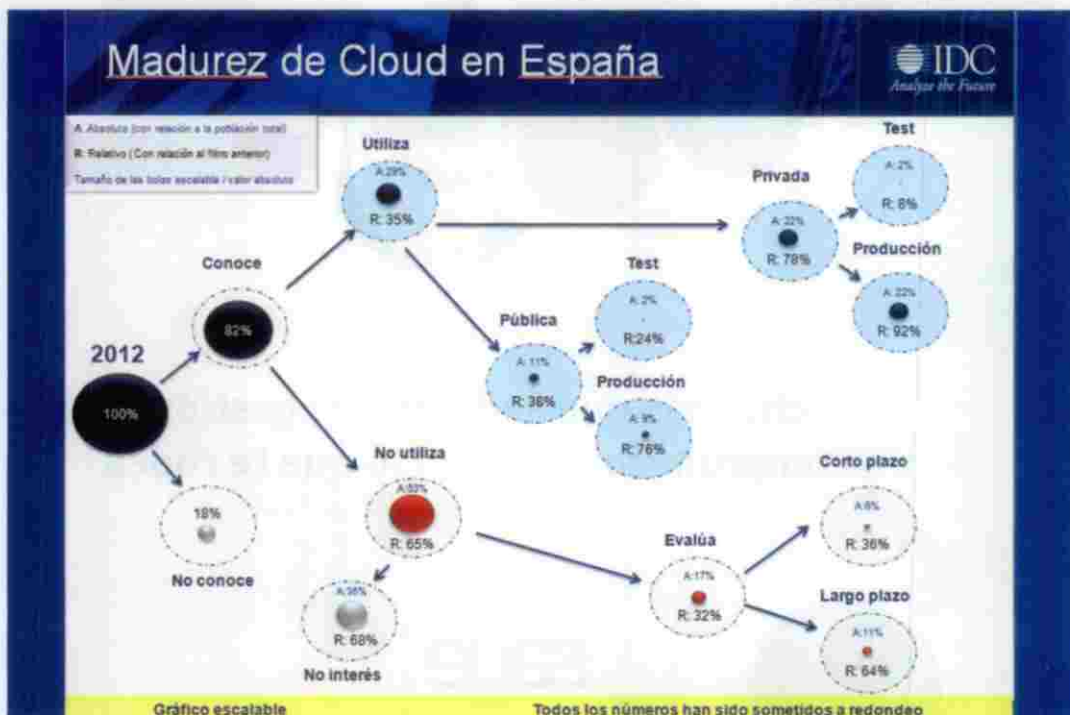
IDC ESPAÑA HA DADO A CONOCER LOS RESULTADOS DEL BARÓMETRO SOBRE LA EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE SERVICIOS CLOUD EN ESPAÑA, PARA EL QUE HA CONTADO CON LA COLABORACIÓN Y PATROCINIO DE ACCENTURE, ARSYS, TELEFÓNICA Y UNIT4.

Bajo el título "Cloud hace frente a la crisis", los datos desvelan que 2012 ha supuesto un punto de inflexión en la adopción de cloud en nuestro país, con un crecimiento del 93 por ciento respecto a datos de 2011.

Esto es debido en gran parte a que se han materializado las inversiones previstas, se han anticipado las decisiones de aquellas compañías en proceso de evaluación y se ha obtenido una buena respuesta de aquellas organizaciones que el año pasado ni siquiera preveían implantar cloud. Aunque el contexto económico continua sien-

do uno de los principales factores a la hora de tomar una decisión sobre los servicios cloud, la necesidad de mejorar el negocio ha impulsado en gran medida la adopción de este modelo de forma uniforme en todos los sectores, alcanzando una penetración del 29% de las empresas españolas y superando incluso las expectativas previstas en el informe del año pasado.

La previsión para 2013, según las respuestas del barómetro de este año, es que el modelo cloud podría estar presente en más de la mitad de las empresas españolas (54%). Sin embargo, se anticipa una posible ralentización a corto plazo en la adopción del modelo por parte de





MERCADO / Cloud Computing

El mercado de servicios en la nube continúa creciendo a un ritmo sostenido.

LOS INTEGRADORES, FIGURA CLAVE DEL MERCADO CLOUD

A la hora de llevar a cabo el despliegue o implantación de un servicio cloud corporativo, las organizaciones siguen buscando como partner principal al integrador, si bien, en la medida en la que el mercado madura, mejora la percepción sobre el resto de proveedores alternativos: consultoras, proveedores de infraestructuras, operadoras... aunque el criterio de selección sigue centrado en la confianza.

De hecho, entre aquellos que usan cloud, aspectos como la confianza, el conocimiento del negocio y la experiencia en resolución de problemas, aparecen como criterios fundamentales a la hora de seleccionar partner, mientras que entre los que no utilizan cloud, prima la calidad del servicio. Este dato refleja claramente la evolución hacia la madurez del modelo, ya que a medida que el mercado madure, la confianza tenderá a quedar de lado frente a otras prioridades como las características técnicas del servicio y muy especialmente la capacidad de adaptación y servicio al negocio.

Algo similar ocurrirá con aspectos como la reversibilidad y el coste, destacados como criterios importantes para los usuarios actuales, pero que no están presentes en los decisores que no utilizan cloud en la actualidad.

Cabe señalar, por último, que en el segmento de la pyme el mayor conocimiento está fomentando la adopción. En este sentido, hay que destacar que no se conoce tanto el modelo pero sí la oferta concreta de los proveedores, lo que hace que la aproximación a cloud sea más pragmática.

→ grandes organizaciones del sector financiero y público, que probablemente retrasarán sus decisiones.

"A la vista de los datos, podemos señalar que la evolución del mercado cloud se mantiene en niveles de crecimiento muy destacables, que sitúan a nuestro país entre los de mayor adopción de servicios cloud respecto a otros de su entorno", apunta Rafael Achaerandio, director de Análisis de IDC España.

"Está previsto que en 2012 el segmento de nube pública alcance una facturación de 337 millones de euros, mientras que el de nube privada facturará 3.200 millones de euros. En los años subsiguientes esta tendencia continuará al alza". Si nos fijamos en los factores que sirven de estímulo, los resultados se mantienen en línea con los de la edición anterior del informe, destacando la eficiencia en costes y el uso eficiente de los activos TI.

Algo similar ocurre con los inhibidores, la seguridad sigue ocupando el primer puesto, aunque pierde peso respecto al año anterior. Tras la seguridad, el segundo lugar lo ocupan



los criterios de negocio (disponibilidad, rendimiento), por encima de los tecnológicos (integración, movilidad, estándares). En cuanto a nube pública o privada, se aprecia que el despliegue de cloud se basa sobre todo en la nube privada donde el índice de penetración se ha incrementado un 83%, con el hecho diferenciador de que cuanto mayor es la empresa mayor es su uso. Por su parte, el despliegue de la nube pública crece a un ritmo más rápido, con un incremento del 144% de penetración respecto al año anterior. De hecho, las estimaciones de IDC para el periodo 2011-2015 apuntan una tasa de crecimiento anual compuesto del 33% en la nube pública y del 27% en la privada.

Cloud sí, cloud no

Preguntados acerca de los motivos de la adopción o no de cloud, las empresas identifican los beneficios económicos como el punto principal para adoptar este modelo. De hecho, cada vez las decisiones son más pragmáticas e independientes de la tecnología, los criterios de negocio pesan más que los tecnológicos.

Las principales barreras para aquellos que descartan cloud aunque conocen el modelo, son la amortización de activos tecnológicos existentes, en aquellos que se orientan a la nube pública, y la falta de presupuesto para invertir entre los que se decantan por la nube privada.

Por tipo de servicios, es mayor la adopción de servicios estándar frente a aquellos que requieren más personalización y conocimiento de negocio, estos últimos se adoptan principalmente en el modelo de nube privada. Sigue creciendo también la adopción de Infraestructura como Servicio (IaaS) en la nube pública, y destaca el incremento del almacenamiento en la nube pública. ♦