

Penteco Cloud Report

Overview Universo de integradores de servicios de cloud híbrido

Departamento de Análisis Penteco

Diciembre de 2023

PENTEO

ÍNDICE

1. En un minuto	3
2. Mapa del Universo.....	6
2.1 Dimensiones evaluadas	6
3. Vendor Landscape	7
Capgemini.....	8
Sobre Pentoe.....	18

1. EN UN MINUTO

- El mercado de servicios cloud sigue creciendo, impulsado en primer lugar por las hojas de ruta y las estrategias de crecimiento de los hiperescalares, luego por los integradores de servicios que disponen de amplios programas de certificación y competencias con estas empresas, y finalmente por empresas orientadas a la infraestructura que ofrecen sus servicios de cloud IaaS a clientes que optan por una aproximación operativa a la nube.
- La adopción de la nube pública sigue aumentando gracias a los tres principales hiperescalares - Amazon Web Services, Azure, Google Cloud Platform - que año a tras año siguen creciendo y los tres juntos representan dos tercios del gasto mundial en infraestructura y plataforma cloud ¹, en España parece que la presencia de Azure es mayoritaria como proveedor principal de servicios cloud. Pero hay otros actores relevantes que también tienen peso en el mercado como IBM Cloud, Oracle Cloud o Alibaba.
- La necesidad de contar con integradores de servicios cloud público es un factor clave de éxito, en un mercado maduro, pero a la vez muy dinámico y con talento escaso. La falta de profesionales cualificados también afecta a los propios proveedores y provoca, rotaciones de personal e incluso tensiones en proyectos.
- Adicionalmente existen un espectro de proveedores de infraestructura en cloud, que ofrecen sus servicios IaaS y que se diferencian de los hiperescalares por medio de soluciones específicas, gestión de infraestructuras críticas, calidad de servicio, conformando una oferta para clientes con necesidades de cloud privado, o también para clientes con necesidades más tradicionales de outsourcing del centro de datos, SLAs a medida, u otros.
- Pero la realidad es que los dos tipos de proveedores están convergiendo hacia un integrador de cloud híbrido, con el objetivo de ganar el máximo de mercado. Y es que los modelos multi-cloud y modelos híbridos están presentes en 3 de cada 4 empresas españolas y, en crecimiento sostenido desde que Penteo inicio a medir su penetración. Impulsados por distintas situaciones -desde cumplimiento de normativas, hasta sistemas y aplicaciones operativas que todavía están en servicio y a bajo coste de mantenimiento en arquitecturas legacy, por ejemplo-.
- Este modelo ha dado lugar a entornos de infraestructura complejos y, por tanto, las empresas tienen dificultades para gestionarlos, y aprovechar las capacidades y virtudes de cada mecanismo de provisión y cada proveedor para sus proyectos y cargas de trabajo.
- También para tener acceso a las plataformas y herramientas para gestionar y optimizar el rendimiento operativo y económico de la infraestructura distribuida (centros de datos propios, servicios cloud, proveedores de servicios gestionados) que permita definir el marco

¹ Ver <https://canalys.com/newsroom/global-cloud-services-q3-2023>

de automatización necesario para entregar, exponer y mantener de forma fiable las tecnologías de la información como un conjunto de servicios bajo demanda y basados en el consumo.

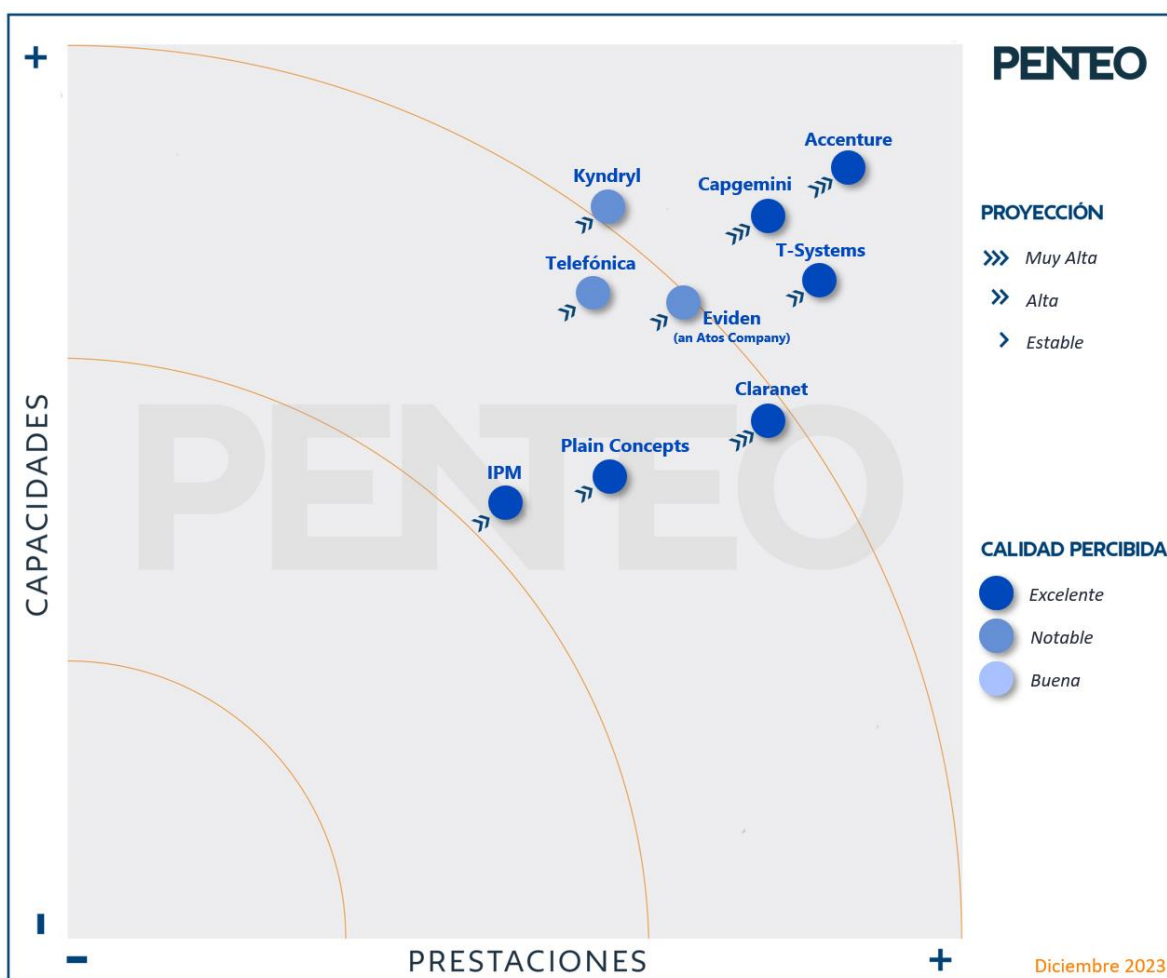
- Los servicios y plataformas FinOps se ofrecen como parte del porfolio de la mayoría de los proveedores para dar visibilidad al gasto cloud y comprender dónde las empresas están obteniendo el mayor valor de sus inversiones en la nube.
- Las empresas siguen dudando en trasladar sus cargas de trabajo críticas a la nube pública, principalmente por cuestiones de seguridad y control, aunque están dispuestas a desarrollar nuevas aplicaciones sobre los hiperescalares.
- El Edge Computing², actualmente un área de nicho será el próximo elemento que completa las estrategias de cloud híbrido. Con las últimas mejoras en la tecnología de redes y conectividad, los proveedores de cloud extenderán sus redes hacia el borde y por tanto las alianzas con los proveedores de telecomunicaciones, el despliegue del 5G, las redes de entrega de contenido (CDN) o incluso de provisión de pequeños centros de datos serán cada vez más relevantes. Aunque es justo decir también que la evolución será progresiva y no demasiado acelerada para la empresa típica, al afrontarse dificultades para desarrollar aplicaciones para el Edge.
- Las empresas que dedican más porcentaje de su presupuesto al cloud, lo hacen en SaaS, mientras que las empresas que dedican una proporción menor lo hacen en IaaS, precisamente en búsqueda de reducir el coste directo para intentar ser más eficientes económicamente hablando. Sea como sea, las empresas dedican una parte relevante de su tiempo a activar y desactivar servidores o licencias y usuarios para no gastar de más. También es relevante destacar que las reducciones de coste directo empiezan a declinar como elemento que se busca en el cloud. El valor está en otro sitio.
- El conocimiento y el talento es un factor muy relevante para proveer buenos servicios, las políticas de incorporación y retención de profesionales en los proveedores de servicios han mejorado en los últimos tiempos, combinados con la formación y certificación del personal. Aun así, es un recurso escaso, y se siguen produciendo traspaso de profesionales entre empresas y tensiones en los proyectos y servicios.
- También los enfoques ágiles de gestión y automatización³ mediante la inteligencia artificial para las operaciones de TI (AIOps) que los proveedores de servicios están adoptando, y están extendiendo hacia sus clientes, a través de la gestión de plataformas cloud totalmente automatizadas para despliegue y configuración integradas con los portales de servicio, la observabilidad del rendimiento, las aproximaciones DevOps, etc. y además gestionadas de extremo a extremo, dejando al cliente sólo la preocupación de decidir qué desplegar y donde.

² Ver informe Penteo DRK - Adopción estratégica de Edge Computing (octubre de 2023)

³ Ver informe Penteo DRK - Modernización de infraestructuras y nuevos modelos de operación (setiembre de 2023)

- La inversión de los integradores es elevada y está enfocada en mejorar sus servicios y en intentar automatizarlos al máximo, para facilitar su mantenimiento y para que ofrezca mecanismos de despliegue, gestión y control fáciles de usar a los clientes, a lo largo de todos los ecosistemas tecnológicos disponibles (esto es aplicable a los hiperescalares, pero también los clouds propios del integrador, del cliente e incluso la infraestructura legacy que sigue y seguirá existiendo). Se está desarrollando propiedad intelectual basada en IA para proporcionar análisis sobre el uso de recursos, lo que está ayudando a las empresas a obtener información sobre configuraciones, gestión de redes, supervisión y costes, mejorando así la agilidad y eficiencia de la infraestructura, sistemas y aplicaciones.
- También y con gran relevancia, en aumentar el nivel de vinculación con los hiperescalares mediante la certificación de sus profesionales y la obtención de reconocimiento en las distintas competencias, verticales u horizontales que dichos hiperescalares ofrecen: Sector Público, Retail, Manufacturing, Seguridad Pública, Ciencias biomédicas, Servicios financieros, SAP, IoT, Data & Analytics, Machine Learning, Seguridad, Programas de migración, etc.
- Adicionalmente y con el objetivo de acceder a las capas de negocio de los clientes, los proveedores están acometiendo la verticalización de servicios cloud, con plataformas y soluciones específicas sectorizadas que permiten a las organizaciones aprovisionar o crear aplicaciones diseñadas con funcionalidades, recursos y otros requisitos específicos para que se adapten a las necesidades de la empresa de forma optimizada para prestar servicios al modelo de negocio, proceso o necesidad concretos.
- La gestión de los datos, en toda la cadena de valor del cloud, está dando lugar a inversiones y a la creación de grupos de trabajo para la soberanía, control sobre la ubicación, control del acceso y el procesamiento los entornos en la nube. Además, el concepto de soberanía se extiende más allá de los datos, hacia las operaciones y gobierno para la exploración de potenciales monetizaciones de los datos, o hacia las cargas de trabajo, que permita ejecutarlas de forma independiente de servicios de hiperescalares. La nube soberana será una plataforma importante para los organismos públicos, pero también para empresas consideradas críticas y, en consecuencia, sujetas a mayores niveles de reglamentación específica del sector.
- Finalmente la sostenibilidad –identificada como elemento clave para los proveedores cloud dentro de su estrategia– aparece de forma clara en el porfolio de los proveedores para cumplir con los programas de optimización energética y descarbonización que se puede conseguir con la utilización de servicios cloud, o con plataformas específicas de evaluación del impacto ambiental de actividades para ayudar en los procesos de decisión.
- Todo ello está empezando a conformar una oferta cloud con múltiples caras que pueden aportar valor más allá del económico o financiero y de reducción de riesgo como la propia experiencia y productividad de los usuarios, el valor del talento potencial, para operar, explotar y explorar las posibilidades de la tecnología, bajo enfoques de inclusión y diversidad, sin olvidar la sostenibilidad, que está cobrando alta importancia en las empresas españolas.

2. MAPA DEL UNIVERSO



2.1 DIMENSIONES EVALUADAS

- Las **CAPACIDADES** evalúan el volumen de negocio en la línea de servicio, las alianzas y activos para proporcionar los servicios, la estructura y cualificación del equipo, y la aproximación al mercado que realiza.
- Las **PRESTACIONES** evalúan la amplitud y cobertura del portafolio, el alcance de los servicios ofrecidos, las herramientas y metodologías utilizadas, así como casos de uso públicos, las referencias, su distribución por segmento y sector de actividad, así como el alcance y variedad de los proyectos en dichas referencias.
- La **PROYECCIÓN** evalúa la trayectoria del proveedor en los últimos 3 años combinado con las innovaciones realizadas tanto a nivel de compañía como a nivel de la línea de servicios, y el roadmap previsto, y su reconocimiento y tracción como proveedor de servicios cloud.
- La **CALIDAD PERCIBIDA** evalúa la satisfacción de sus clientes en el proceso comercial, en el delivery del servicio, en la flexibilidad y desviación de precios y tiempos, así como la relación valor precio. También en la incorporación de innovación en los servicios que permitan obtener un valor diferencial o eficiencia en la ejecución de los proyectos o servicios.

VENDOR PROFILE



CAPGEMINI

Company profile

- **Fundación:** 1967
- **Inicio de operaciones en España:** 1975
- **Propiedad:** Capgemini, S.E. (86%), Sogeti, S.A.S. (14%)
- **Ingresos último año fiscal:**
 - **España:** ~580 M € (estimado)
 - **Mundo:** ~21.995 M €
- **Empleados:**
 - **España:** ~11.000
 - **Mundo:** ~360.000
- **Oficinas:**
 - **España:** Madrid, Barcelona, Valencia, Murcia, Asturias (Langreo), Málaga, Sevilla, Cádiz, Valladolid, Zaragoza, Pamplona, Galicia (Ferrol) y País Vasco (San Sebastián y Vitoria).
 - **Mundo:** En Europa cuenta además con oficinas en Austria, Bélgica, República Checa, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Hungría, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Irlanda, Reino Unido, Rumanía, Eslovaquia, Suecia y Suiza. Y presencia en más de 50 países en el resto del mundo repartidos por todos los continentes.
- **Principales actividades de negocio:** Application Management Services (AMS), Package-Based Solutions (PBS), Customer Experience (CX), Cloud & Custom Applications (C&CA), Cloud Infrastructure Services (CIS), Digital Engineering and Manufacturing Services, Insight & Data (I&D) y Testing & QA.
- **Descripción de la compañía:** Capgemini es un líder mundial que acompaña a las empresas para transformar y gestionar su negocio aprovechando el poder de la tecnología. El Grupo se guía cada día por su propósito de liberar la energía humana a través de la tecnología para construir un futuro inclusivo y sostenible. Es una organización responsable y diversa que cuenta con más de 360.000 profesionales en más de 50 países. Con un sólido bagaje de más de 5 décadas y su gran conocimiento sectorial, Capgemini es reconocida por sus clientes por la capacidad de respuesta a las necesidades de su negocio, desde la estrategia y el diseño hasta la gestión de operaciones, todo ello impulsado por la innovación en áreas como el Cloud, los datos, la inteligencia artificial, la conectividad, el software, la ingeniería digital y las plataformas.

Service profile

- **Inicio de prestación de servicios cloud en España:** 2007
- **Talento y especialización cloud en España:**

<u>Plantilla dedicada a servicios cloud</u>	<u>Certificaciones profesionales en España</u>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ España: ~3.900 ▪ Mundo: ~75.000 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Certificados AWS: 168 ▪ Certificados Azure: 528 ▪ Certificados GCP: 171 ▪ Otros certificados: 201

Octubre de 2023

- **Posicionamiento de servicios cloud:** Capgemini ejecuta la mayoría de sus servicios cloud en formato de Integración de servicios de cloud público, y en menor medida servicios de outsourcing de infraestructura en cloud. Dispone de un importante número de servicios Cloud con los que cubrir las distintas necesidades de sus clientes (independientemente del nivel de madurez Cloud de estos) y maximizando el aporte de valor al negocio desde el primer momento de la relación.



- **Servicios de infraestructura en cloud:**
 - **Outsourcing del centro de datos:** Capgemini ofrece outsourcing extremo a extremo para el centro de datos desde sus áreas CIS (Cloud Infrastructure Services) y Cloud&Data, en cualquier escenario de transformación, gestión y operación de las plataformas tecnológicas de los clientes –on-premises, en datacenters externos, cloud híbrido o cloud público– según determine el análisis de cargas de trabajo y siempre bajo un enfoque industrializado y flexible, siguiendo las mejores prácticas ITIL y ágiles. En las etapas iniciales de transformación Capgemini puede analizar y asumir la propiedad de los activos IT, y la transferencia o subcontratación de empleados del cliente, como fase previa a la puesta en marcha de sus servicios gestionados y de operación. También impulsa actividades para que el conocimiento se mantenga dentro del servicio minimizando el riesgo en la fase de transición y acortando la duración de ésta.
 - **Servicios de consultoría y transformación a infraestructura en cloud:** Capgemini dispone de metodologías, capacidades y aceleradores propios para cada una de las fases

del análisis hacia la nube como Cloud Advise para analizar la situación del cliente según su madurez, análisis tecnológico actual, y estrategia cloud. Por su lado, Cloud Assessment permite definir la estrategia de migración para cada aplicación o servicio y su planificación de acuerdo con las necesidades del cliente y su negocio, la definición de la arquitectura de las aplicaciones y la infraestructura asociada, en función del mapa de dependencias de aplicaciones, la compatibilidad con arquitecturas cloud y el grado de adaptación necesarios. Se incluyen también la gestión requerimientos legales y de seguridad del dato, acuerdos y contratos existentes, y cualquier otro aspecto relacionado como la conectividad, ancho de banda, requerimientos hardware adicionales o la seguridad asociada.

- **Servicios gestionados de infraestructura:** Capgemini, dentro de CIS (Cloud Infrastructure Services), y más concretamente en el área de Servicios Gestionados de Infraestructura (IMS) posee en su porfolio una amplia gama de servicios para gestionar la práctica totalidad de tecnologías de infraestructura y software base del mercado. Los servicios que proporciona la compañía a través de sus equipos especializados y los centros de excelencia cubren todas las áreas principales en el ámbito IT combinado con las alianzas al más alto nivel con los principales partners en el mercado IT. Los servicios se basan en la operación de procesos, informes, herramientas, administración de costos y arquitectura, y la mejora continua del servicio. Además cualquiera de estos servicios se puede dar en modalidad dedicada o mutualizada, proporcionando al cliente la capacidad de eficientar costes sin comprometer la seguridad ni la calidad.
- **Otros servicios gestionados (ERP, mainframe, edge computing hosting):** Capgemini gestiona y opera las soluciones de SAP –mediante las unidades de CIS y PBS– independientemente de la plataforma sobre las que estén instaladas (on-premise, nube privada, híbrida o pública), también dispone de capacidades de provisión, gestión y modernización sobre sistemas mainframe, así como servicios de negocio y operativos 5G de extremo a extremo, que permiten diseñar y desplegar soluciones 5G y Edge de forma rápida, rentable y a escala, con casos de uso definidos e integración en la evolución de la tecnología 5G y Edge.
- **Gestión de seguridad cloud:** Capgemini ofrece servicios para la evaluación, análisis e implantación de tecnologías de seguridad con el propósito de definir la mejor solución para defender, proteger y salvaguardar los activos gestionados en la nube y su posterior monitorización operación de identidad y acceso, datos, aplicaciones, e infraestructuras. Los servicios se complementan con los SOC ubicados en Asturias y Málaga desde el que ofrecen capacidades de ciberseguridad en cloud, y sistemas industriales, basados en sus alianzas y conocimiento tecnológico de las soluciones para protección de entornos cloud – CASB, WAF y protección DDOS, soluciones de securización para CDN y SDWAN, soluciones de DevSecOps integradas en los ciclos CI/CD, así como cualquier proveedor de soluciones de seguridad para infraestructura en la nube.

○ Integración de servicios de cloud público:

- **Servicios de consultoría y transformación a infraestructura en cloud público:** El enfoque de servicios de modernización cloud de Capgemini conecta soluciones, servicios, proveedores y personas para implementar soluciones integradas a través de toda cadena tecnológica de la empresa. Mediante su framework de adopción cloud y en colaboración con cada cliente se crea conjuntamente la estrategia cloud que permita integrar cada elemento de su base digital, agregando valor con soluciones inteligentes que utilizan automatización, análisis, IA, contenedores, entre otros. También se incluye la implementación de soluciones SaaS como parte de la estrategia y su integración en el negocio del cliente utilizando aceleradores prediseñados.
- **Servicios avanzados solo posibles en el cloud público (cloud native):** Capgemini dispone de un Centro de Excelencia cloud formado por advisors y arquitectos especialistas en cada uno de los hiperescalares. Posee distintos frameworks y aceleradores (devonfw, Sogeti OneNative, Sogeti OneMigrate, Sogeti Cloud Boost Library, Digital Cloud Platform) con foco en aplicaciones cloud native y migración de aplicaciones a la nube. También dispone de herramientas para facilitar el DevOps en los desarrollos a medida (como Production Line). Existen centros industrializados (Advanced Delivery Center) que combinan el desarrollo local con el offshore enfocado a soluciones cloud native.
- **Servicios de modernización e implementación de aplicaciones en cloud público:** Capgemini ofrece aplicaciones nativas de la nube y servicios PaaS, como microservicios, contenedores, marcos de excelencia ágiles, incorporar DevOps para buscar la automatización de extremo a extremo y la implementación continua e impulsar la agilidad empresarial. Sus servicios de implementación y modernización de aplicaciones ofrecen cuatro opciones de migración: "levantar y cambiar" para la reubicación de cargas sin cambios significativos; la "automatización virtual habilitada para la nube" que aprovecha la refactorización y automatización; la "transformación DevOps" para una transformación completa de TI y procesos comerciales; y "Azure App Service" para modernizar las aplicaciones web, las API REST y los back-ends móviles. Capgemini es experto en migración de aplicaciones heredadas, equilibrando velocidad y presupuesto, y ofrece asesoramiento y aceleradores para garantizar el éxito de la transformación en la nube. También cuentan con experiencia en experiencia en LifeRay DXP Cloud, SaaS y ecosistemas S/4 HANA, MS Dynamics365, ServiceNow, Salesforce, Oracle, etc.
- **Servicios de mantenimiento, evolución y operación de aplicaciones en cloud público:** La unidad de mantenimiento de aplicaciones de Capgemini con el servicio ADMnext implementa mediante modelos Agile y DevOps la gestión del ciclo de vida de las aplicaciones que ya operan en cloud, identificando áreas de mejora, optimización de costes, oportunidades de modernización de una forma estandarizada. Además de servicios de mantenimiento, evolución y operación en el ámbito del dato en el cloud público, con soluciones end to end de modernización de arquitecturas y aplicaciones on premise hacia otras puras cloud native, incluyendo servicios avanzados de ML, IA y gobierno del dato.

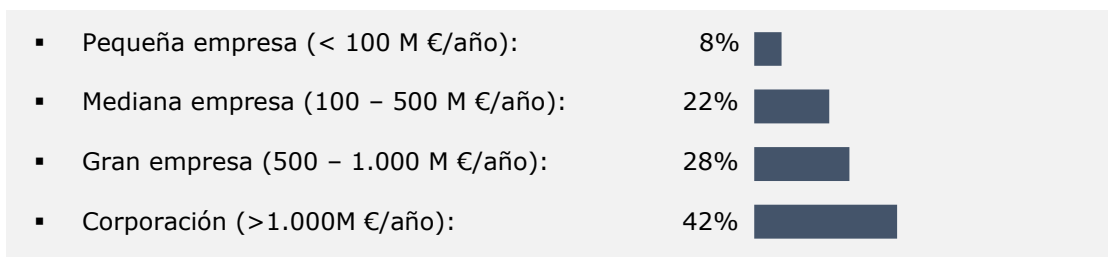
- **Gestión de seguridad en cloud público:** Servicios de asesoramiento personalizado y soluciones de seguridad cibernética, adaptando la estrategia según la madurez de cada cliente, protegiendo sistemas con soluciones de vanguardia y monitoreando para prevenir ataques. Capgemini dispone de un porfolio completo de servicios de seguridad administrados, independientes y globales, simplificando la gestión de seguridad en entornos de nube híbrida.
- **Soluciones y servicios Vertical Cloud / Industry Cloud:** Las soluciones Capgemini Vertical Cloud/Industry Cloud ofrecen una serie de propuestas de valor a los clientes, incluyendo la aceleración de la innovación, la reducción de costes, la mejora de la escalabilidad y la agilidad, la mejora de la seguridad y el cumplimiento, y el acceso a expertos, sobre todos los sectores de actividad donde Capgemini desarrolla su labor (Aeroespacial, defensa, banca y seguros, energía, industria, telecomunicaciones, consumo, distribución, retail, sanidad, sector público).
- **Offerings, activos, propiedad intelectual y soluciones propias (no exhaustivo):** Capgemini dispone de un amplio abanico de soluciones propias y propiedad intelectual para ayudar a sus clientes en las distintas etapas de su viaje a la cloud, y en su transformación digital en general.
 - **Clear Sight ITDM** (anteriormente eAPM) es un marco de evaluación y toma de decisiones que ayuda a las empresas a optimizar y automatizar sus sistemas de TI en tres áreas clave: análisis del porfolio de aplicaciones, sostenibilidad y eficiencia económica, mediante un enfoque de análisis 360 del ecosistema de TI de la empresa, utilizando descubrimiento automático y datos relevantes de varias fuentes. Esto permite a las empresas tomar decisiones complejas de manera informada y encontrar el equilibrio adecuado para maximizar el valor de las TI para el negocio. Clear Sight ITDM cuenta con tecnología SaaS BI que muestra las dimensiones organizativas, tecnológicas y económicas una manera integrada y visual. También incorpora un potente motor de reglas habilitado para IA que se apoya en árboles de decisión personalizables para automatizar la toma de decisiones.
 - **Capgemini Cloud Platform (CCP)** es la plataforma de gestión y gobierno multicloud que incluye funciones de aprovisionamiento y orquestación, monitorización y análisis, inventario y clasificación, gestión de costes y optimización de recursos, migración a la nube, copias de seguridad y recuperación de desastres, e identidad, seguridad y cumplimiento. Algunas de las características relevantes incluyen: El análisis de los costes cloud para optimizarlos y crear presupuestos fiables, adaptación a los cambios constantes de ofertas, servicios y modelos de precios de la nube pública; Gestión y aseguramiento del acceso a los servicios en la nube, a través de los roles, perfiles e identidades para establecer, por ejemplo, cuotas de gasto o acceso a un catálogo concreto de servicios; Integración del portal de autoprovisión con las herramientas ITSM del cliente; entre otras.
 - **Cloud Migration Framework:** Marco de migración al cloud alineado con los principales proveedores cloud, para migrar aplicaciones y cargas de trabajo empresariales y que

cubre el ciclo completo desde la definición de la estrategia, pasando por la evaluación, planificación, migración, hasta la gestión de la operación cloud.

- **Enterprise Automation Fabric (EAF):** Plataforma de observabilidad y automatización de las operaciones basada en AIOps, e impulsada por datos insight-driven. Ofrece un sistema plug and play que permite servicios integrados de infraestructura, aplicaciones y operaciones empresariales. EAF ayuda a las organizaciones a pasar de una automatización centrada en las operaciones, de valor limitado y con un despliegue aislado, a un enfoque que da prioridad a la automatización en toda la empresa, con beneficios como mayor eficiencia, reducción de costes y mejor experiencia del cliente.
- **ACO (Adaptative Cloud Operations):** Servicio de operación que ayuda a las empresas a gestionar de forma eficiente sus entornos cloud híbridos y multicloud, que se basa en la automatización, la gobernanza y la optimización, que busca mejorar la agilidad y la fiabilidad de los entornos cloud del cliente, reducir los costes de gestión y maximizar los beneficios de la nube. Ofrece un enfoque moderno de trabajo basado en cuatro pilares: Nube híbrida plenamente operativa, de forma que se reducen riesgos, se acelera la innovación, se mejora la eficiencia y se maximiza el retorno de la inversión; Infraestructura optimizada, aplicando el “más por menos” al combinar prácticas de GreenOps, FinOps y SER probadas e incluso patentadas; Automatización llevada a las operaciones empresariales, mediante Enterprise Automation Fabric, que permite operar a escala en la gestión de TI basándose en datos e información; Modelo operativo moderno, diseñado en torno a la aportación de valor, la velocidad de entrega, la colaboración y las tecnologías nativas de nube, yendo más allá de las formas de trabajo tradicionales.
- **Cloud economics/Finops:** Servicios extremo a extremo para planificar y optimizar los costes de operación en la nube y alinearlos con las necesidades de negocio. Cloud Economics abarca la planificación, medición y toma de decisiones relacionadas con los costes y el valor en la nube, mientras que Cloud FinOps as a Service se centra en la optimización continua del gasto en la nube, vital para las organizaciones que se enfrentan al control de los costes precisos en la nube.
- **Application Migration Platform (AMP)** permite abordar la migración de aplicaciones a la nube de forma rápida, segura, con menor riesgo y eficiente en coste. AMP es una herramienta de desarrollada por Capgemini, que analiza las aplicaciones y, define y ejecuta de forma automática las actividades de migración necesarias para su movimiento a la nube.
- **Capgemini Cloud Migration Factory (CCMF),** es la oferta integral para migraciones que combina el esfuerzo humano de los centros on-shore y off-shore, con los aceleradores desarrollados a través de los miles de migraciones ya ejecutadas, como es el caso de AMP. Este activo permite determinar la mejor estrategia de migración para cada carga y llevarla a cabo de la forma más eficiente posible.

- **Operations Insight** es una plataforma de analítica, predictiva y automatizada para el seguimiento del servicio de los clientes a través de reports y dashboards. Mejora la eficiencia y seguimiento del servicio, y la satisfacción global del servicio. Operations Insight integra en su datalake datos de las principales herramientas ITSM o monitorización, y mediante IA y BI obtiene reportes automáticos de seguimiento y estado de servicio en su más de 50 dashboards preestablecidos, así como la posibilidad de proveer reportes a demanda.
- **Intellimap** es una herramienta propia que aplica técnicas de inteligencia artificial (AI), machine learning (ML) y procesamiento del lenguaje natural (NLP) para analizar los campos de detalles de los tickets, como el resumen, la descripción o las notas de resolución del ticket para categorizar e identificar aquellos casos con mayor potencial de automatización para mejorar su resolución.
- **Automation Delivery Center (ADC)**, con más de 100 ingenieros dedicados y metodología propia, ofrece un amplio catálogo de más de 500 bots para cubrir los principales casos de uso para la operación de la infraestructura IT, con capacidad de adaptarlos a las necesidades de los clientes o desarrollar nuevos automatismos. Esto convierte a Capgemini en una compañía de referencia en el camino hacia el Zero Touch en los servicios de Operación.
- **Oferta de sostenibilidad de Capgemini**, capacita y ayuda a las empresas a alcanzar la neutralidad de carbono con un marco de tres capas que abarca compromiso, acción y supervisión e informes. En "Comprometerse", se define una estrategia neta cero y se involucran a todas las partes interesadas. En "Actuar", se implementa la estrategia a través de productos sostenibles, operaciones y cadenas de suministro sostenibles, y soluciones de TI ecológicas. En "Supervisar e informar", se realiza un seguimiento de las emisiones a través de tecnologías innovadoras y centros de datos cloud sostenibles. Además Capgemini tiene un compromiso para ayudar a las empresas a reducir en más de 10 millones de toneladas las emisiones de CO2 para el 2030.
- **Gen AI**: porfolio de soluciones de IA generativa basado en cuatro pilares, Estrategia Gen AI, Gen AI para Experiencia del Cliente, Gen AI para Ingeniería de Software y Gen AI personalizada para empresas. Además, Capgemini enfatiza la importancia de implementar salvaguardas antes de integrar grandes modelos de inteligencia artificial en operaciones empresariales para asegurar una Gen AI de confianza y ventajas competitivas. Dentro de este ámbito Capgemini ha anunciado una inversión de 2000 millones de euros para los próximos 3 años donde espera duplicar el equipo AI en los más de 50 países donde tiene presencia llegando a las 60.000 personas para el 2026. Durante 2022 y 2023 ha lanzado su Campus de Generative AI para capacitar a todos sus empleados.
- **Red de centros de excelencia y soporte a cloud**: Capgemini cuenta con una organización global homogénea y organizada en torno a 3 pilares diferenciadores:

- Unificación del conocimiento Cloud en torno a 7 unidades estratégicas en todo el mundo que permite aportar a los clientes en España todo el conocimiento, todos los activos, experiencias y expertos disponibles de forma global, asegurando la mejor solución técnica y el mejor delivery en los proyectos;
- Organización por Hyperscaler: Creando equipos especializados y verticalizados para AWS, Google, Microsoft y otros como IBM, Oracle, RedHat, SAP o VMware.
- Servicios específicos locales: Con cinco centros de desarrollo de servicios cloud localizados en España en Barcelona, Madrid, Valencia, Asturias, Málaga dedicados a innovación en cloud native, devops, arquitectura y ciberseguridad.
- **Red de CPDs:** Capgemini cuenta con acuerdos de colaboración con los principales proveedores de CPD nacionales e internacionales, ofreciendo sus servicios a partir de la máxima calidad proporcionada por los proveedores especializados en este campo.
- **Segmentación de la cartera de clientes de servicios cloud:**



Fortalezas

- Capgemini sitúa la generación de valor para el cliente en el centro de su estrategia mediante su amplio bagaje sectorial, profundidad tecnológica y conocimientos de ingeniería que atesora, y que permiten transformar el negocio, usar los datos y las tecnologías de la información en búsqueda de resultados. En el ámbito cloud esto se materializa en un marco conformado por tres ofertas pragmáticas: Cloud para poner el cliente primero, maximizando la creación de experiencias personalizadas y satisfactorias aprovechando los servicios más novedosos de los hiperescalares, proveedores de SaaS, y la propia Capgemini; Cloud para la gestión empresarial, modernizando los procesos empresariales focalizándose en la transformación al cloud nativo, y agilizando y optimizando las operaciones mediante DevOps, FinOps y el Site Reliability Engineering (SRE); y Cloud para la industria inteligente, liberando datos para crear productos y servicios inteligentes, agilizar la cadena de suministro y los procesos de fabricación, combinando las capacidades de ingeniería y la conexión del cloud computing con el edge computing.
- La innovación como elemento central que permite vender transformación y acompañar a sus clientes en sus procesos transformativos convirtiéndose en un socio de valor para las empresas. Esto ha permitido, por ejemplo, la especialización en la industria inteligente –

trascendiendo el enfoque tradicional de vertical cloud, y que incluye la convergencia de productos y servicios inteligentes que vinculan la ingeniería física, la Industria 4.0 y el Internet de las cosas (IoT), abarcando así todo el espectro de la computación-. Dicha especialización viene habilitada por la adquisición de Altran y su integración en la compañía, pero además por la inversión en la plataforma global de innovación, Applied Innovation Exchange (AIE), que cuenta con 21 centros de co-innovación con clientes, y su amplio conjunto de herramientas, procesos, y metodología de valor que facilitan las decisiones sobre la planificación, transformación y operación del cloud. También por el fortalecimiento e incremento de la relación con los hiperescalares, promoviendo la formación y certificación de sus profesionales, así como colaborando en iniciativas como la apertura del centro de excelencia de IA generativa en Madrid con Google Cloud y la iniciativa Factory of the Future (FoF) conjuntamente al acuerdo sobre Industria Inteligente con Microsoft. Todas estas acciones se desarrollan dentro de un marco de ciberseguridad y sostenibilidad en la nube que abarca todos los servicios de la empresa.

- Como resultado de su plan estratégico Capgemini fue capaz de aumentar de forma muy destacada sus ingresos en España relacionados con los servicios cloud y con muy buenas perspectivas para el cierre de este 2023. Consecuentemente esto se ha traducido en un incremento de la cartera de clientes, del número de profesionales, de su experiencia y del volumen de certificaciones relacionadas. Su enfoque híbrido multi-cloud se refleja en una propuesta de valor con un discurso estratégico, orientado al negocio, y sectorizado. A menudo empieza por el análisis del estado de madurez actual de los clientes, el escenario futuro en base a requerimientos de negocio, y la elaboración del roadmap de transformación digital a la nube, incluyendo el conjunto de proveedores hiperescalares más convenientes. También se incluyen los programas de transformación y racionalización de las aplicaciones asociadas. Además, permite identificar futuros costes del servicio o comparar el rendimiento de los sistemas de la empresa con el de otras organizaciones del sector. Y avalado por la muy notable satisfacción que expresan sus clientes, que actualmente califican los servicios como maduros y con unos equipos técnicos y de ingeniería altamente cualificados, además de estar muy predisuestos a recomendar a Capgemini a terceras empresas.

A tener en cuenta

- El cambio que está realizando Capgemini tiene implicaciones sobre la propia empresa, con un discurso que no hace tanto se percibía como tecnológico y ahora presenta una narrativa orientada a la transformación, los resultados de negocio y a la aportación de valor. Esto implica una evolución cultural relativa a la innovación sostenida necesaria para conseguir adoptar los nuevos productos y recursos ofrecidos por los hyperscalers, de manera que se transformen en soluciones para los clientes de forma efectiva –combinado con la integración de la perspectiva sectorial en su estrategia y ofertas– para ampliar la cuota con los clientes

existentes y acercarse a potenciales nuevos clientes antes de que incluso perciban que tienen una necesidad.

- En los últimos años, Capgemini ha acelerado su proyección sobre los servicios de cloud computing, que el mercado reconoce con una buena posición en el top of mind de los directivos encuestados y unos objetivos de crecimiento retadores. Esto está suponiendo un esfuerzo para atraer, captar, formar y retener talento en un mercado altamente dinámico provocado por variaciones en la oferta y la demanda, la aparición de nuevas tecnologías relacionadas y la evolución de la cultura laboral. Como consecuencia algunos clientes de Capgemini han expresado en algún momento dificultades para cubrir sus necesidades de abordar proyectos o servicios a tiempo, aunque sin impacto en la buena satisfacción. La apuesta de Capgemini por el desarrollo profesional de sus profesionales e ingenieros es una respuesta a esta situación gracias, por ejemplo, a los programas de certificación y los Centros de Excelencia Cloud conjunto con los hiperescalares y principales fabricantes con los que mantiene acuerdos estratégicos, incluyendo acceso ilimitado a formaciones de dichos proveedores, el uso de la plataforma propia “Cloud Campus” y a otros diversos recorridos específicos en la plataforma propia de la compañía, para garantizar el desarrollo del talento cloud, y que sitúan a la compañía en las primeras posiciones en capacidades cloud.
- El mercado natural y objetivo de Capgemini es la empresa donde se haya realizado una primera reflexión estratégica alrededor del cloud o se precise realizarla con una visión transformadora, y en la que sea necesario acometer proyectos de evolución o actualización a escala y donde tiene sentido aplicar el conjunto de capacidades disponibles. Potenciales clientes que buscan un proveedor para primeros proyectos, orientados a la reducción de coste directo, de poco volumen, con un enfoque de migración de centro de datos y de reventa de activos de computación, o con una gestión propia de los servicios de infraestructura, no acabaran de aprovechar todas las prestaciones que el enfoque de Capgemini les puede aportar.

Sobre el Universo Pentoe

En el Universo Pentoe se posicionan a los principales actores en España de un servicio TI, previa evaluación independiente de Pentoe en 4 dimensiones: Capacidades, Prestaciones, Proyección y Calidad. Este análisis es un referente que tiene amplia difusión y llega prácticamente a la totalidad de la comunidad TI en España. Está disponible en las siguientes plataformas:



Sobre Pentoe

Pentoe es el analista TI independiente que lidera la mayor Comunidad de Conocimiento TI de España, y ofrece un servicio especialmente diseñado para Directivos con influencia o responsabilidad en las decisiones TI–Negocio, ayudándoles a garantizar el acierto de sus decisiones, compartiendo conocimiento, asesorándoles y facilitándoles hacer networking. Y para proveedores TI, Pentoe aporta información del mercado sobre tendencias y posicionamientos, y proporciona apoyo experto con el que maximizar el éxito en sus estrategias.

Desde hace más de 25 años damos servicio a más de 200 compañías e instituciones de primer nivel del mercado español. Un servicio con el que minimizar riesgo, tiempo y coste, y extraer de las TI y las Tecnologías Digitales el máximo valor para el negocio.



Tu asesor TI de confianza que proporciona conocimiento y apoyo experto e independiente

PENTEO

DIGITAL - INNOVATION - TECHNOLOGY

+34 902 154 550

info@penteo.com

penteo.com

