

Penteco Cloud Report

Universo de Proveedores de servicios de infraestructura en cloud e Integradores de servicios de cloud público

Overview Universo

SYNTAX

Departamento de Análisis Penteco

Julio de 2022



PENTEO

ÍNDICE

1.	EN UN MINUTO.....	3
2.	MAPA DEL UNIVERSO	6
2.1	DIMENSIONES EVALUADAS	6
3.	VENDOR PROFILE.....	7
	SYNTAX.....	8
	SOBRE EL UNIVERSO PENTEO	13
	SOBRE PENTEO	13

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, Microsoft Azure, Google Cloud Platform - que año a año siguen creciendo y los tres juntos representan dos tercios del gasto mundial en infraestructura y plataforma cloud ¹
- 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.
- De hecho, **las empresas clientes presentan un comportamiento distinto según la estrategia cloud que adoptan**, lo que probablemente determinará el tipo de proveedor a seleccionar. Para una de cada 3 empresas, se trata de un plan de migración de sistemas que comprende los activos a migrar, la interrelación entre ellos, y define la arquitectura, la seguridad y continuidad. Por otro lado, los dos tercios restantes entienden la estrategia cloud como una visión compartida en la empresa sobre, cómo usar la tecnología cloud, basado en unos principios que guían dichos usos.
- Los **modelos multi-cloud y modelos híbridos están presentes en 2 de cada 3 empresas** españolas, 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 de

¹ Ver <https://canalys.com/newsroom/global-cloud-services-Q4-2021>

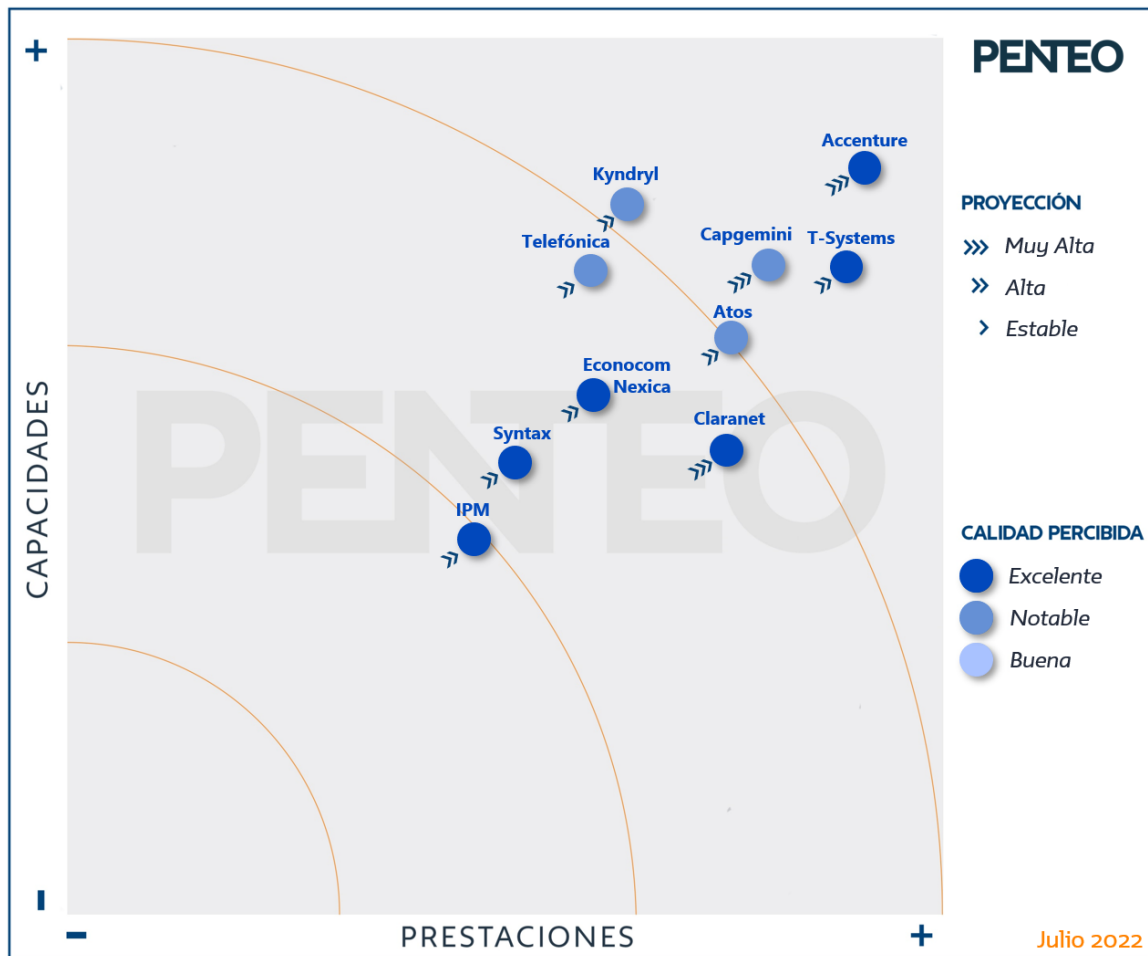
automatización necesario para entregar, exponer y mantener de forma fiable las tecnologías de la información como un conjunto de servicios bajo demanda y basados en el consumo.

- Los **servicios y plataformas FinOps** se ofrecen como parte del portfolio 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 computing**, o la computación en el borde, **se vislumbra como el próximo elemento que completa el puzzle de 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, de redes de entrega de contenido (CDN) o incluso de provisión de pequeños centros de datos serán cada vez más relevantes.
- 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.
- **La crisis del COVID-19 ha posicionado a los servicios cloud**, a los integradores de servicios y por extensión a las áreas IT de las organizaciones **como elementos de alto valor para garantizar la resiliencia y la rapidez de respuesta y adaptación para la continuidad de negocio**.
- 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 automatización** 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 disposición de servicios de contenedores, las aproximaciones DevOps, etc. y además gestionadas de extremo a extremo, dejando al cliente sólo la preocupación de decidir qué desplegar y donde.
- **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).
- 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 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, esta 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.
- Finalmente, aspectos como la **optimización energética y descarbonización** que se puede conseguir con la utilización de servicios cloud, continua en el portafolio de servicios como un elemento necesario y requerido por clientes principalmente del segmento corporativo o de sectores como las utilities, y está **identificado como elemento clave para los proveedores cloud dentro de su estrategia**.
- Todo ello esta empezando a conformar una **oferta cloud con múltiples caras** que pueden aportar valor más allá del económico o financiero, 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.

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 portfolio, 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



SYNTAX

Company profile

- **Fundación:** 1972
- **Inicio de operaciones en España:** 2010
- **Propiedad:** Novacap (fondo de inversión canadiense) y Goldman Sachs
- **Ingresos último año fiscal:**
 - España: 10,6 M €
 - Mundo: 255 M €
- **Empleados:**
 - España: ~100
 - Mundo: ~1.650
- **Oficinas:**
 - España: Presencia en Madrid y Barcelona.
 - Mundo: Canadá, Estados Unidos, México, China, Alemania, Eslovaquia, Suiza, Suecia y Francia,
- **Principales actividades de negocio:** Consultoría cloud con especialización en migración a la nube pública, gestión de servicios en la nube y creación de software que potencia, agiliza y optimiza tanto la migración cómo la propia gestión de los datos una vez migrados.
- **Descripción de la compañía:** Syntax es un proveedor global de servicios de TI y soluciones administradas en la nube. Con más de 1500 empleados, apoyan a medianas y grandes empresas a hacer frente a sus necesidades de TI.

Service profile

- **Inicio de prestación de servicios cloud en España:** 2012
- **Talento y especialización cloud en España:**

Plantilla dedicada a servicios cloud

- España: ~94
- Mundo: ~1.500

Certificaciones profesionales en España

- Certificados AWS: 191
- Certificados Azure: 23
- Certificados GCP: 0
- Otros certificados: 0

Junio de 2022

- **Posicionamiento de servicios cloud:** Syntax es un integrador sobre cloud público puro, los servicios de outsourcing de infraestructura en cloud en cualquier caso son oportunistas.



- **Servicios de infraestructura en cloud**
 - **Outsourcing del centro de datos:** N/A.
 - **Servicios de consultoría y transformación a infraestructura en cloud:** N/A
 - **Servicios gestionados de infraestructura:** Syntax como integrador cloud nativo puede trabajar en entornos híbridos, siendo el responsable de la parte cloud y un tercero se encarga del centro de datos. Syntax puede realizar la gestión completa, usando sistemas Outposts, si se confía totalmente en la arquitectura de AWS y si la razón de tener infraestructura on-premise es mantener baja latencia en el acceso a los sistemas, o si la localización y ubicación de datos es relevante.
 - **Otros servicios gestionados (ERP, mainframe, edge computing hosting):** N/A
 - **Gestión de seguridad de infraestructuras cloud:** N/A
- **Integración de servicios de cloud público**
 - **Servicios de consultoría y transformación a infraestructura en cloud público:** A partir de metodología propia basada en agile, llamada Syntax Advisory Services, los equipos de Syntax trabajan sobre cada servicio TI en paralelo para definir el plan de migración (rehost, replatform, refactor, sin olvidar la posible eliminación de los servicios que están activos sin ser utilizados), con una visión conjunta tanto de infraestructura como de las aplicaciones, y siempre teniendo en cuenta las relaciones e integraciones entre servicios.
 - **Servicios avanzados solo posibles en el cloud público (cloud native):** Syntax opera principalmente en la nube pública, con lo que sus servicios son intrínsecamente cloud native, pero orientados a desarrollo de producto y soluciones propias, no a la implementación de soluciones a medida para los clientes.
 - **Servicios de implementación de aplicaciones en cloud público:** Servicios de despliegue y operación de nubes públicas, principalmente AWS, con soluciones técnicas propias que facilitan dicha migración y operación para optimizar las inversiones y maximizar las ventajas de los proyectos cloud. Se usa un modelo de desarrollo ágil, rápido y automatizado, centrado en tareas de provisión y operación, con herramientas que permitan ser reutilizadas en varios entornos y que no requieran de recodificación.
 - **Servicios de mantenimiento, evolución y operación de aplicaciones en cloud público:** Sobre los ERPs a los que dan servicio, principalmente SAP en AWS.
 - **Gestión de seguridad en cloud público:** Syntax sigue las mejores prácticas de los hiperescalares para definir e implementar guías y métodos de seguridad donde existen automatismos reactivos y preventivos para garantizar su aplicación consistente en todos los

servicios, juntamente con la configuración de las soluciones que permiten trazabilidad y auditoría.

○ **Offerings, activos, propiedad intelectual y soluciones propias** (no exhaustivo):

- **Syntax CxLink ABAP Suite**, es una solución certificada por SAP como 3rd Party Add-On para SAP Netweaver, que consolida varias herramientas de AWS en un único producto con una interfaz sencilla manteniendo una integración total con SAP y un acceso directo desde ella. La suite incluye los siguientes módulos:
 - Documents: Proporciona almacenamiento de documentos, acceso y recuperación de datos SAP más eficientes y rápidos.
 - Archive: permite definir fácilmente políticas de retención y acceso para todos los documentos SAP, vinculando las políticas a las clases de almacenamiento de S3 para optimizar el ahorro de costes.
 - Data lake: Integrar los datos de SAP con data lakes en AWS de forma fácil. Las empresas pueden utilizarlo para crear una única fuente de datos para el análisis integral de datos, el aprendizaje automático y las aplicaciones de IA.
- **Syntax CxLink Backup**, solución para realizar copias de seguridad de SAP HANA, SAP ASE y bases de datos Oracle, utiliza las herramientas de administración de SAP para gestionar el catálogo de copia de seguridad de bases de datos almacenados en Amazon S3. Se integra fácilmente con la instalación SAP existentes, tanto si se ejecuta en cloud como on-premises.
- **CxLink Contact Center** es una solución nativa en la nube para la integración de SAP CRM y SAP S/4HANA con la solución de centro de contacto Amazon Connect, de manera que la plataforma del centro de contacto puede acceder directamente a los datos SAP sin fricciones.
- **Syntax Advisory Services**, es su oferta para definir y ejecutar la estrategia que permitan a las empresas trasladar sus sistemas y aplicaciones a la nube con garantías de éxito. Basada en la experiencia y en las mejores prácticas SAP y AWS, y que consta de 3 fases preparatorias y una fase final de ejecución.
 - Migration Discovery: Descubrimiento y alineamiento de las necesidades reales monitorizando el ecosistema software y hardware del cliente.
 - Migration Readiness Assessment: Evaluación del grado de preparación para la migración con la hoja de ruta a seguir.
 - Migration Readiness Planning: Diseño del plan de migración, diseño de la arquitectura y herramientas, estrategia y modelo operacional.
 - Mass migration execution: Ejecución del plan siguiendo el diseño y planificación de fases anteriores, que puede ser realizada por Syntax o un tercero, o incluso el mismo cliente.
- **Red de centros de excelencia y soporte a cloud**: Dispone de un centro de desarrollo de producto ubicado en Barcelona, 1 en Alemania para el desarrollo de soluciones cloud native propias, y 2 en América (Estados Unidos y México) que combinan desarrollo de soluciones cloud native propias y producto. Además de 7 centros de delivery de los distintos servicios en España, Europa, América e India.
- **Red de CPDs**: Syntax dispone de 2 centros de datos en Alemania y 4 en Estados Unidos y 1 en Canadá.

○ Segmentación de la cartera de clientes de servicios cloud:

▪ Pequeña empresa (< 100 M €/año):	22%	
▪ Mediana empresa (100 – 500 M €/año):	26%	
▪ Gran empresa (500 – 1.000 M €/año):	11%	
▪ Corporación (>1.000M €/año):	41%	

Fortalezas

- La integración de Linke en la estructura de Syntax en 2021, da origen a la presencia de la empresa en España. Syntax es una multinacional líder en cloud gestionado para aplicaciones de misión crítica con especialización en despliegues de los principales ERPs del mercado en entornos multinube. Su fortaleza en el mercado está avalada por 45 años proporcionando servicios de TI y consultoría a empresas de todos los tamaños, con más de 800 clientes en el mundo y 350 en Europa, que han confiado en la firma para llevar a cabo proyectos tecnológicos complejos. Esta operación ha permitido a Syntax ampliar su práctica SAP en AWS y fortalecer la posición en el mercado europeo, sumando capacidades para dar soporte a las iniciativas de expansión de sus clientes.
- La especialización de Syntax en SAP para entornos AWS están acreditadas por los más altos niveles de certificación de sus ingenieros, que les otorgan ser Gold Partner de SAP y Premier Consulting Partner de AWS por su capacitación técnica y sus referencias en clientes. La compañía ofrece en el mercado español un portfolio en todos los sectores de servicios de consultoría SAP en AWS, impulsando sus procesos de transformación digital adaptadas a las necesidades de negocio, dotando a las organizaciones de innovación, flexibilidad y resiliencia que se traduce en productos concretos que solucionan problemas reales que tienen las empresas usuarias, como CxLink ABAP Suite, CxLink Backup o CxLink Contact. Además, han redefinido su oferta de asesoramiento y consultoría, denominada Syntax Advisory Services, un modelo contrastado y probado basado en las mejores prácticas SAP y AWS.
- Los clientes de Syntax –de todos los segmentos y sectores– expresan un alto grado de satisfacción con los servicios. Continúan calificando la innovación en los productos como excelente y la identifican como elemento diferencial que proyecta una imagen de empresa especialista en SAP y AWS de alto valor tecnológico. La proclividad para recomendar sus servicios es elevada entre sus empresas cliente encuestadas.

A tener en cuenta

- Aprovechando la trayectoria en el mercado sobre otros hiperescalares de Syntax en otros mercados, un elemento de evolución claro de la compañía en España es adaptar los productos y expertise para su funcionamiento sobre Azure o GCP para aquellos clientes que ya tengan decidido su ecosistema de cloud publico preferente. También trasladar al mercado español el conocimiento y practicas sobre otras ERPs desarrolladas en el grupo. A los proveedores de servicios gestionados en la nube se les pide cada vez más que realicen tareas específicas relacionadas con la evaluación y el diseño del entorno, la migración de la carga de trabajo y la

modernización de las aplicaciones, e incluso su posterior operación. Syntax tiene el potencial para evolucionar sus servicios a medida que sus clientes le vayan demandando.

- El cloud público y los servicios que se ofrecen sobre él son el acelerador de la transformación digital de las empresas, pero también lo es que la mayoría de las empresas usan modelos híbridos combinando los distintos mecanismos de provisión en clouds privados y públicos, por diversas razones. El posicionamiento estratégico de Syntax en España, los ubica de momento como un proveedor complementario de alto valor, y que en ocasiones les puede afectar en licitaciones en las que compiten empresas con un portfolio de servicios más amplio, o incluso en clientes donde ya operan y que desearían extender la relación en otros ámbitos cloud.
- Como ya se ha mencionado, la percepción de los servicios realizados por Syntax es muy favorable, aunque algunos clientes expresan como elementos menos positivos cierta rigidez y burocracia interna, quizás derivados de la integración en una organización internacional con procesos más exigentes o con más niveles de decisión.

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

