

La demanda de aplicaciones empresariales en la nube crecerá un 16% en 2015

Los servicios cloud en Europa crecen entre 3 y 4 veces más que el resto de servicios de TI

- *El mercado de las aplicaciones empresariales en la nube genera un negocio anual de unos 12.000 millones de dólares.*
- *El 45% de las empresas de Alemania, Estados Unidos, Australia y Reino Unido y el 52% de las francesas han adoptado servicios en la nube. En China, ese porcentaje pasará del 28% actual al 86% en sólo doce meses.*
- *Las oportunidades de crecimiento pasan por ofrecer a los clientes soluciones innovadoras, acceso a las últimas tecnologías y soluciones constructivas que le aporten valor y le permitan crecer.*

Madrid, 26 de junio de 2012.- **acens** Cloudstage ([#cloudstage](#)), el encuentro mensual especializado de expertos tecnólogos centrado en la temática del cloud, abordó en su séptima edición celebrada en el Madrid International Lab de **Madrid Emprende** la problemática del crecimiento de los servicios de TI en un entorno económico negativo.

En la actualidad el mercado de las aplicaciones empresariales en la nube –ERP, CRM, BI...- genera en torno a unos 12.000 millones de dólares anuales y la tendencia es que llegue a suponer hasta el 16% de la facturación total de las aplicaciones empresariales en 2015.

En su séptima edición, **acens** Cloudstage ([#cloudstage](#)) contó con la participación de **Rolf Jester**, Vicepresidente y Analista Distinguido de Gartner ([@Gartner_inc](#)), con más de 41 años de experiencia en la investigación del negocio de servicios TI y en las mejores prácticas de marketing para proveedores de TI.

“La adopción de servicios cloud en Europa es bastante alta con un crecimiento entre tres y cuatro veces superior al del resto de la industria de servicio de TI”, señaló Rolf Jester que considera que el mercado europeo no es muy diferente del americano, bastante sofisticado y dinámico, y con una importante oportunidad de crecimiento ante las exigencias económicas.

Según recientes datos de la consultora, la adopción ya está ocurriendo, con el 45% de las empresas de Alemania, Estados Unidos, Australia y Reino Unido y del 52% en el caso de Francia, apostando por servicios en la nube.

“Cloud crea muchas nuevas oportunidades de negocio. Por ejemplo, los servicios de asesoría van a ser muy demandados y existe una importante oportunidad en los servicios de integración, para integrar diferentes servicios cloud en la arquitectura de TI que ya tiene una empresa”, advirtió Jester que destacó que en mercados como el chino, la implantación de servicios en la nube pasará del 28% al 86% en los próximos doce meses.

Aunque el contexto económico actual parece que no es el idóneo para salir a vender servicios de TI, Jester abogó por aprovechar la experiencia del pasado: *“Tenemos la experiencia de dos periodos de recesión económica que ya pasaron hace algunos años y la forma de salir de la crisis es siendo proactivo, ir al cliente para ofrecerle*

soluciones constructivas que le permitan ahorrar dinero, pero al mismo tiempo ofreciendo al cliente nuevas soluciones creativas que le permitan crecer”.

El experto también abogó por un ecosistema de negocio basado en oportunidades de crecimiento y asunción de riesgos, de forma que los diferentes partners compartan el riesgo y los beneficios que se generen.

En esta línea, la **infraestructura en la nube** permite que el cliente no tenga que comprar ni instalar nada, pueda acceder a las aplicaciones desde cualquier lugar y dispositivo sin tener que preocuparse de la complejidad del mantenimiento y con la ventaja de pagar por el servicio en función de los recursos usados. Por su parte el fabricante mejorar su oferta y la excelencia del producto, al poder introducir mejoras de forma centralizada y no incorporando parches en cada una de las diferentes instalaciones realizadas, lo que supone un ahorro de costes y un despliegue más rápido de actualizaciones en beneficio del cliente.

Dentro de ese ecosistema, los servicios basados en la nube ofrecen oportunidades de crecimiento a los vendedores y proveedores, al poder mostrar a los clientes nuevas aplicaciones, permitir que las prueben sin grandes complicaciones y darles acceso a las últimas tecnologías y así migrar desde sus versiones de software y aplicaciones más antiguas. Se generan así nuevas oportunidades de negocio, nuevas plataformas de desarrollo, el reposicionamiento de modelos de negocio y propuestas de valor, la aparición de los **brokers del cloud** o la simplificación de la gestión y administración de los servicios de TI.



Vea la entrevista en: www.acens.tv

Descargue las fotos aquí

Puede inscribirse al próximo acens Cloudstage desde este enlace

Acerca de acens

acens, perteneciente al Grupo acens Technologies, adquirido por Telefónica en junio de 2011, es una empresa pionera en el desarrollo de las soluciones de Cloud Hosting más completas y competitivas del mercado, proveedora de servicios de “Hosting”, “Housing” y Soluciones de Telecomunicaciones para el mercado empresarial. Desarrolla su actividad desde 1997, cuenta en la actualidad con presencia en Madrid, Barcelona, Valencia y Bilbao, y posee dos Data Centers con más de 6.000 metros cuadrados, siendo una empresa líder en su sector de actividad. En la actualidad, la cartera de clientes supera las 100.000 empresas, con un amplio abanico de servicios contratados que comprenden desde el alojamiento de páginas Web hasta soluciones de VPN (Red Privada Virtual) con “outsourcing” de servidores y aplicaciones y tránsitos de salida a Internet y soluciones de nube híbrida, públicas y privadas para cubrir todas las necesidades tecnológicas y de negocio de las empresas.

acens gestiona más de 200.000 dominios en Internet, aloja miles de servidores y administra un caudal de salida a Internet superior a los cuatro Gigabits a través de una red troncal multioperador con presencia en los puntos neutros (Espanix, Catnix...).

A través de acens Cloud Hosting ofrece tanto a pequeñas como grandes empresas modelos de trabajo más flexibles, seguros y eficaces tanto en entornos de clouds privadas como en públicas y mixtas.

Para más información:

Noizze Media para **acens**

Carmen Tapia / Ricardo Schell

ctapia@noizzemedia.com / ricardo.schell@noizzemedia.com



646 892 883 / 699 983 936

acens

Inma Castellanos

inma@acens.com