

***ISG** Provider Lens™

Public Cloud – Solutions & Services

Brasil 2020

Quadrant
Report



Um relatório de pesquisa comparando pontos fortes, desafios e diferenciadores competitivos dos fornecedores.

Customized report courtesy of:

UNISYS | Securing Your
Tomorrow®

Novembro 2020

Sobre este Relatório

A Information Services Group, Inc. é exclusivamente responsável pelo conteúdo deste relatório. A menos que citado de outra forma, todo o conteúdo, incluindo ilustrações, pesquisa, conclusões, afirmações e posições contidas neste relatório foram desenvolvidas por, e são de propriedade exclusiva da Information Services Group Inc.

A pesquisa e análise presentes neste relatório incluem pesquisa do programa ISG Provider Lens™, programas ISG Research™ em curso, entrevistas com consultores da ISG, reuniões de apresentação dos provedores de serviços e análises de informações de mercado disponíveis publicamente a partir de múltiplas fontes. Os dados coletados para este relatório representam informações que eram atuais agosto 2020. A ISG reconhece que muitas fusões e aquisições podem ter ocorrido desde aquele período, mas tais mudanças não estão refletidas neste relatório.

Todas as referências a respeito de receitas estão em dólares americanos (\$ US), a menos que expressamente disposto em sentido contrário.

O autor principal deste relatório é Pedro Luís Bicudo Maschio. O editor é Grant Gross. O analista de pesquisa é Prakash N e o analista de dados é Vijaykumar Goud. O analista de contexto empresarial e visão geral global é Prakash N. Os consultores de qualidade e consistência são Richard Chang e Rajib Datta.



A ISG Provider Lens™ fornece estudos, pesquisas e consultoria práticas, de vanguarda, focando em tecnologia e nos pontos fortes e fracos de provedores de serviços, e em como estão posicionados com relação a seus pares no mercado. Esses relatórios fornecem insights influentes acessados por nossa ampla base de consultores, que estão ativamente aconselhando negócios de terceirização, bem como muitos clientes corporativos da ISG, que são potenciais terceirizadores.

Para mais informações sobre os estudos Provider Lens™ da ISG, por favor, mande um e-mail para ISGLens@isg-one.com, ligue para +1.203.454.3900 ou visite [ISG Provider Lens™](https://www.isg-one.com/ISG-Provider-Lens).



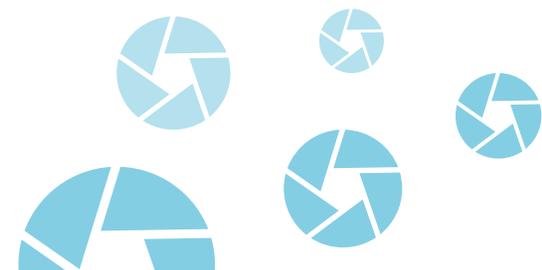
A ISG Research™ fornece pesquisa por assinatura, consultoria recomendatória e serviços de eventos executivos com foco em tendências do mercado e tecnologias disruptivas causando mudanças na computação corporativa. A ISG Research™ entrega diretrizes que ajudam negócios a acelerar o crescimento e criar mais valor comercial.

Para mais informações sobre as assinaturas da ISG Research, envie um e-mail para contact@isg-one.com, ligue para +1.203.454.3900 ou acesse [research.isg-one.com](https://www.isg-one.com/research).



- 1** Executive Summary
- 3** Introduction
- 14** Consulting and Transformation Services for Large Accounts
- 22** Consulting and Transformation Services for Midmarket
- 28** Managed Public Cloud Services for Large Accounts
- 35** Managed Public Cloud Services for Midmarket
- 41** SAP HANA Infrastructure Services
- 45** Hyperscale Infrastructure & Platform Services
- 49** Methodology

© 2020 Information Services Group, Inc. Todos os Direitos Reservados. A reprodução desta publicação, em qualquer meio, sem permissão prévia é estritamente proibida. As informações contidas neste relatório são baseadas nos melhores e mais confiáveis recursos disponíveis. As opiniões expressas neste relatório refletem o julgamento da ISG no momento deste relatório e estão sujeitas a mudanças sem aviso prévio. A ISG não tem responsabilidade em casos de omissões, erros ou informações incompletas neste relatório. A ISG Research™ e a ISG Provider Lens™ são marcas registradas da Information Services Group, Inc.



SUMÁRIO EXECUTIVO

Este ano, a pandemia da COVID-19 impactou alguns setores verticais, como o dos varejistas tradicionais, de viagens e aviação. O Brasil viveu um longo período de distanciamento social que começou em março e continuou ao longo de setembro. No entanto, o aumento do varejo online, bem como os requisitos de negócios para apoiar o trabalho em casa, aumentaram a demanda de serviços em nuvem. A maioria dos provedores de serviços relatou a prestação de serviços ininterrupta e a realização de seus planos de crescimento definidos antes da pandemia. As negociações estão acontecendo em reuniões virtuais. As transformações da carga de trabalho e a mudança para a nuvem foram operadas por consultores trabalhando em casa.

Serviços De Consultoria E Transformação (CATS)

De uma perspectiva de demanda de serviço em nuvem, o mercado relata um interesse crescente em computação sem servidor e gerenciamento de contêiner. No ano passado, as tendências em torno da IA e da computação cognitiva continuaram evoluindo em direção à maturidade. Para alavancar essas inovações, as empresas estão exigindo mais transformação de aplicações.

A preferência das grandes empresas por múltiplas nuvens é uma tendência clara. Os clientes preferem as melhores soluções a um custo ideal. Incidentes recentes de segurança cibernética e a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) brasileira aumentaram o interesse em verificar vulnerabilidades e conformidade. No entanto, os provedores de serviços não relataram novas vendas devido a questões de segurança e conformidade.

O mercado intermediário continua a mover aplicações de clientes de data centers locais para a nuvem. As empresas estão interessadas em modelos de software como serviço (SaaS), empurrando as empresas de software tradicionais, como fornecedores de ERP, a mover suas aplicações empacotadas para rodar na nuvem. As soluções incluem uma instância em infraestrutura como serviço (IaaS) ou vários clientes em uma instância SaaS.

Serviços Gerenciados De Nuvem Pública

Os provedores de serviços que oferecem melhores serviços têm experimentado mais crescimento. Este ano observamos um aumento no número de empresas que mudaram de prestador de serviço. Um dos principais diferenciais de serviço, o gerenciamento de custos, tornou-se ainda mais importante durante a pandemia. Provedores titulares que ajudaram os clientes a otimizar os recursos da nuvem, reduzindo seu custo mensal, obtiveram uma melhor retenção de clientes.

No entanto, a pandemia da COVID-19 produziu duas ondas de mudança de mercado. A primeira foi em torno da otimização de custos, economizando recursos da empresa ao reduzir a capacidade de VM. Conforme a sociedade se adaptou para trabalhar em casa e o comércio business-to-business gradualmente migrou para a nuvem, a segunda onda começou, com empresas clientes expandindo sua presença na nuvem, aumentando o consumo de recursos.

Infraestrutura De Hiperescala E Serviços De Plataforma

A multinuvem é uma tendência clara do mercado. No entanto, os estudos de caso relatados mostram que as empresas têm uma nuvem pública preferida para a maioria de suas cargas de trabalho de computação e usam outras nuvens para aplicações específicas, SaaS ou economia de custos. No mercado de grandes contas, muitas empresas têm grandes bancos de dados, resultando em combinações de múltiplas nuvens onde as aplicações front-end são executadas em uma nuvem e o grande banco de dados é executado em outra para a melhor solução a um custo ideal. Conexões rápidas entre nuvens permitem esses arranjos. O Brasil é um mercado de nuvem muito competitivo com hiperescaladores que oferecem mais de 15 locais de data center em nuvem.

Serviços De Infraestrutura Sap Hana

O mercado SAP está se movendo para a nuvem por dois motivos principais.

A nuvem oferece ferramentas de analytics e de IA que podem oferecer benefícios de negócios que superam qualquer business case de atualização de ERP. Ao mover o SAP para a nuvem, uma nova arquitetura fornece uma interface - usando APIs de nuvem pública, bem como inteligência artificial (IA) e serviços de aprendizado de máquina (ML) - que permitem aos clientes acelerar sua transformação de negócios digitais.

Executar o SAP na nuvem oferece os benefícios de imagem de máquina virtual (VM), sincronização de banco de dados e ferramentas de backup/restauração que permitem recuperação de desastres quase em tempo real, o que seria extremamente caro para construir internamente. A nuvem oferece desempenho superior, e as ferramentas da nuvem permitem ativar e desativar o desenvolvimento de aplicações e recursos de teste que são muito caros para manter no local. Os clientes não devem restringir sua análise aos preços de VM. A arquitetura de nuvem moderna melhora o desempenho e reduz custos, otimizando recursos.

Introdução

Definição

O crescimento da adoção da nuvem pública entre as empresas e a maturidade da indústria da nuvem estão criando um grande impacto tanto nas empresas quanto nos provedores de serviços de TI, bem como nos modelos de negócios, exigindo maior aceitação de iniciativas digitais e criando riscos de obsolescência. Considerando a ampla adoção do modelo como serviço, as empresas precisam avaliar continuamente os serviços em nuvem e os provedores de TI globalmente.

A ISG relata que a forte demanda por transformação digital está gerando contratos globais para produtos e serviços em nuvem, incluindo infraestrutura como serviço (IaaS) e plataforma como serviço (PaaS). De acordo com o último Q1 2020 ISG Index™, o mercado global cresceu 7% em valor de contrato anual de mercado combinado (ACV) desde o quarto trimestre de 2019, para atingir seu valor atual de \$14,8 bilhões. No mesmo período, o ACV como serviço aumentou

11% para chegar a \$7,9 bilhões. Além disso, o mercado de IaaS cresceu 18%, chegando a \$5,9 bilhões, e o mercado de SaaS, caiu 4%, para \$ 2 bilhões. O crescimento em números na área como serviço indica a mudança e a preferência por tecnologias digitais para reduzir custos, aumentar a produtividade, melhorar a capacidade de resposta aos requisitos de negócios, melhorar o serviço aos usuários finais e, por fim, impulsionar a inovação.

Definição (cont.)

Escopo Do Relatório

Como parte deste estudo de quadrantes, a ISG está introduzindo os seguintes seis quadrantes em soluções e serviços de nuvem pública.

Consulting and Transformation Services (CATS) for Large Accounts: Este quadrante inclui provedores de serviços que fazem parceria com hiperescaladores de nuvem pública para projetar um business case para mover para a nuvem, avaliando a carga de trabalho de migração e construindo um roteiro de transformação. Para transferir cargas de trabalho para a nuvem, esses provedores de serviços oferecem serviços de projeto, migração e integração de arquitetura em nuvem. Os CATS para Grandes Contas incluem provedores que se concentram em grandes clientes (contas), geralmente prestando suporte a mais de 5.000 usuários para empresas com mais de \$1 bilhão em receita anual.

Consulting and Transformation Services (CATS) for the Midmarket: Os provedores de serviços neste quadrante fazem parceria com hiperescaladores de nuvem pública para projetar um business case para mover para a nuvem, avaliando a carga de trabalho de migração e construindo um roteiro de transformação. Para transferir cargas de trabalho para a nuvem, esses provedores de serviços oferecem

Simplified illustration



Source: ISG 2020

Definition (cont.)

serviços de projeto, migração e integração de arquitetura em nuvem. Os CATS para o mercado intermediário incluem provedores de serviços que se concentram em empresas clientes de médio porte. A receita típica do cliente é inferior a \$1 bilhão anualmente ou sua base de usuários é inferior a 5.000 usuários. Os provedores de serviços neste quadrante geralmente prestam suporte a uma grande carga de trabalho IaaS distribuída por uma ampla base de clientes.

Managed Public Cloud Services for Large Accounts: Nesse quadrante, avaliamos os provedores de serviços gerenciados (MSPs) que operam a nuvem pública para seus clientes. Os serviços incluem provisionamento, monitoramento e operações de soluções IaaS e PaaS. Os serviços gerenciados de nuvem pública para grandes contas incluem MSPs que se concentram em grandes clientes (contas), geralmente prestando suporte a mais de 5.000 usuários para empresas com mais de \$1 bilhão em receita anual.

Managed Public Cloud Services for the Midmarket: Os provedores de serviços gerenciados (MSPs) neste quadrante operam a nuvem pública para seus clientes. Os serviços incluem provisionamento, monitoramento e operações de soluções IaaS e PaaS. Os serviços gerenciados de nuvem pública para o mercado intermediário incluem MSPs que se concentram em clientes de empresas de médio porte. A

receita típica do cliente é inferior a \$1 bilhão anualmente ou sua base de usuários é inferior a 5.000 usuários. Os provedores de serviços neste quadrante geralmente prestam suporte a uma grande carga de trabalho IaaS distribuída por uma ampla base de clientes.

Hyperscale Infrastructure and Platform Services: Este quadrante inclui provedores de nuvem pública de IaaS, incluindo serviços de computação (máquinas virtuais), armazenamento e rede com segurança de acesso. Esses fornecedores incluem PaaS, como computação sem servidor, banco de dados como serviço e microsserviços para plataformas de low-code/no-code, serviços de IA/ML, computação cognitiva, armazenamento de documentos e mercados de aplicações de terceiros prontas para uso.

SAP HANA Infrastructure Services: Neste quadrante, examinamos as infraestruturas de nuvem mais adequadas para hospedar o portfólio de software SAP, com ênfase em cargas de trabalho SAP S/4HANA e bancos de dados HANA em grande escala. Os fornecedores participantes oferecem infraestrutura como serviço (hiperescala IaaS), incluindo operações de infraestrutura, instalações, provisionamento e capacidade de escalonamento, em um modelo de pagamento conforme o uso.

Classificações de Fornecedor

Os quadrantes da ISG Provider Lens™ foram criados usando uma matriz de avaliação contendo quatro segmentos, onde os fornecedores estão posicionados em conformidade.

Leader

Os líderes (leaders) entre os distribuidores/fornecedores, têm um produto altamente atraente e oferta de serviços, bem como um mercado muito forte e posição competitiva; eles cumprem todas as exigências para o cultivo bem-sucedido do mercado. Eles podem ser considerados como formadores de opinião, fornecendo impulsos estratégicos ao mercado. Também garantem força inovadora e estabilidade.

Product Challenger

Os desafiadores com produto (product challengers) oferecem um portfólio de produtos e serviços que fornece uma cobertura de exigências corporativas acima da média, mas também não são capazes de fornecer os mesmos recursos e pontos fortes que os líderes em relação às categorias de cultivo de mercado individuais. Com frequência, isso se deve ao tamanho do respectivo distribuidor ou de sua fraca projeção/foco no respectivo segmento alvo (quadrante).

Market Challenger

Desafiadores com mercado (Market challengers) também são muito competitivos, mas ainda há potencial para ampliação de seu portfólio, e eles claramente ficam atrás dos líderes. Com frequência, os desafiadores com mercado são fornecedores estabelecidos, mas de certa forma lentos na abordagem de novas tendências, devido ao tamanho e estrutura da empresa, tendo, portanto, algum potencial para otimizar seus portfólios e aumentar suas atratividades.

Contender

Competidores em geral (Contenders) ainda precisam de produtos e serviços maduros ou profundidade e amplitude suficientes de suas ofertas, enquanto também mostram alguns pontos fortes e potenciais de melhorias em seus esforços de cultivo de mercado. Esses distribuidores são frequentemente generalistas ou focados em um nicho de mercado.

Classificações de Fornecedor (cont.)

Cada quadrante ISG Provider Lens™ pode incluir um ou mais fornecedores de serviços que a ISG acredita ter forte potencial para alcançar o quadrante de leader.

Rising Star

Rising stars são “estrelas em ascensão”, basicamente são fornecedores com alto potencial no futuro. Ao receber o selo rising star, tais empresas têm um portfólio promissor, incluindo o roteiro necessário e um foco adequado nas tendências-chave do mercado e exigências dos clientes. Além disso, o rising star tem excelente gerenciamento e entendimento do mercado local. Este selo somente é dado a distribuidores ou fornecedores de serviços que fizeram grande progresso em seus objetivos nos últimos 12 meses e estão em um bom caminho para alcançar o quadrante de líderes nos próximos 12-24 meses, em função de seu impacto e força inovadora acima da média.

Not In

Esse fornecedor de serviços ou distribuidor não foi incluído neste quadrante porque a ISG não conseguiu obter informações suficientes para posicioná-lo. Essa omissão não implica que o fornecedor de serviços ou distribuidor não fornece tal serviço.

Public Cloud – Solutions & Services - Quadrant Provider Listing 1 of 4

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational Services for Midmarket	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services
Accenture	● Leader	● Not In	● Leader	● Not In	● Not In	● Not In
Alibaba	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender	● Not In
Amazon (AWS)	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Leader	● Leader
Ativy	● Not In	● Product Challenger	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In
Atos	● Product Challenger	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In
Birlasoft	● Not In	● Contender	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In
BMSIX	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In
Brasftware	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
BRLink	● Not In	● Leader	● Not In	● Leader	● Not In	● Not In
Capgemini	● Leader	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In
Claranet	● Leader	● Leader	● Leader	● Leader	● Not In	● Contender

Public Cloud – Solutions & Services - Quadrant Provider Listing 2 of 4

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational Services for Midmarket	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services
Cognizant	● Product Challenger	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In
Compasso UOL	● Product Challenger	● Leader	● Leader	● Leader	● Not In	● Not In
Dedalus	● Leader	● Leader	● Leader	● Leader	● Not In	● Not In
DXC Technology	● Product Challenger	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In
Embratel	● Contender	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In
essence IT	● Not In	● Leader	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In
everis (NTT DATA)	● Contender	● Not In	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In
Globalweb	● Not In	● Contender	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In
Google (GCP)	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Leader	● Leader
Huawei	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender	● Not In
IBM	● Leader	● Not In	● Leader	● Not In	● Product Challenger	● Product Challenger

Public Cloud – Solutions & Services - Quadrant Provider Listing 3 of 4

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational Services for Midmarket	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services
IPNET	● Not In	● Contender	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In
IPsense	● Not In	● Contender	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In
Logicalis	● Product Challenger	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In
Mandic	● Not In	● Market Challenger	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In
Microsoft	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Leader	● Leader
Nextios	● Not In	● Leader	● Not In	● Leader	● Not In	● Not In
Oracle Cloud	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Product Challenger	● Not In
OVH	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In	● Contender	● Not In
SantoDigital	● Not In	● Contender	● Not In	● Leader	● Not In	● Not In
SGA Tecnologia	● Not In	● Contender	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In
Sky.One	● Not In	● Leader	● Not In	● Leader	● Not In	● Not In

Public Cloud – Solutions & Services - Quadrant Provider Listing 4 of 4

	Consulting and Transformational Services for Large Accounts	Consulting and Transformational Services for Midmarket	Managed Public Cloud Services for Large Accounts	Managed Public Cloud Services for Midmarket	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services
SoftwareONE	● Not In	● Market Challenger	● Not In	● Not In	● Not In	● Not In
Sonda	● Contender	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In	● Not In
Stefanini	● Rising Star	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In
TCS	● Product Challenger	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In
Tech Mahindra	● Contender	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In
TIVIT	● Leader	● Not In	● Leader	● Not In	● Not In	● Product Challenger
T-Systems	● Product Challenger	● Not In	● Product Challenger	● Product Challenger	● Not In	● Product Challenger
Unisys	● Leader	● Not In	● Rising Star	● Not In	● Not In	● Not In
V8 Consulting	● Leader	● Leader	● Market Challenger	● Rising Star	● Not In	● Not In
Venha Pra Nuvem	● Not In	● Rising Star	● Not In	● Contender	● Not In	● Not In
Wipro	● Product Challenger	● Not In	● Product Challenger	● Not In	● Not In	● Not In



Public Cloud – Solutions & Services Quadrantes

CONTEXTO EMPRESARIAL

Consulting and Transformation Services for Large Accounts

Este quadrante é relevante para grandes empresas no Brasil que estejam avaliando prestadores de serviços de consultoria e transformação. Neste relatório de quadrantes, a ISG apresenta o posicionamento de mercado atual desses provedores no Brasil e como eles podem enfrentar os principais desafios nas jornadas de migração de grandes empresas para o ambiente de nuvem pública.

As empresas têm sido relutantes em migrar para a nuvem pública devido a dificuldades como avaliação das cargas de trabalho, gerenciamento de mudanças, falta de especialistas talentosos ou lacunas de habilidades e incertezas sobre a integração da infraestrutura existente. Em 2020, no entanto, o desejo de mover as cargas de trabalho para a nuvem pública se tornou mais urgente do que nunca e muitas empresas estão acelerando sua transformação digital. Este relatório pode ajudar na escolha do provedor certo para superar os desafios e abordar as dificuldades mencionadas.

Para as empresas, os benefícios de trabalhar com provedores de serviços de consultoria e transformação incluem avaliação experiente de carga de trabalho, roteiros de transformação, consultoria sobre migração de carga de trabalho, rearquitetura de aplicações legadas e integração de recursos de automação.

As empresas no Brasil começaram a migrar para a nuvem pública. Algumas das verticais altamente regulamentadas, como o segmento BFSI, ainda estão em um estágio de nicho

de adoção, mas, nos últimos anos, os bancos no Brasil estão começando a mover cargas de trabalho para a nuvem. A segurança foi uma das principais preocupações dessas empresas sobre a migração de suas cargas de trabalho.

A ISG vê que as empresas estão aproveitando a experiência dos provedores de serviços de consultoria e transformação para redesenhar sua arquitetura para operar em ambientes nativos da nuvem. Elas também estão aproveitando a computação sem servidor e estão dispostas a investir em sua jornada para a nuvem.

Os líderes de TI devem ler este relatório para entender melhor os pontos fortes e de atenção relativos dos provedores de serviços de consultoria e transformação, bem como para ajudá-los a liderar o movimento de transformação digital em suas empresas.

Os líderes de desenvolvimento de software e tecnologia devem ler este relatório para entender o posicionamento dos provedores de serviços de consultoria e transformação, aprender como as ofertas dos provedores podem impactar as iniciativas de transformação em curso de uma empresa e descobrir os benefícios que eles podem alcançar mudando para a nuvem.

Os profissionais de sourcing, compras e de gestão de fornecedores devem ler este relatório para desenvolver uma melhor noção do cenário atual de provedores de serviços de consultoria e transformação no Brasil.

CONSULTING AND TRANSFORMATION SERVICES FOR LARGE ACCOUNTS

Definição

A nuvem pública permite que as empresas alcancem agilidade e escalabilidade sem investir em sua própria infraestrutura, tornando-a um aspecto integral da transformação digital. Os provedores de serviços de consultoria e transformação fazem parceria com provedores de nuvem pública para gerenciar as complexidades específicas do cliente na adoção e implantação de soluções de nuvem pública. Seus serviços geralmente incluem o seguinte:

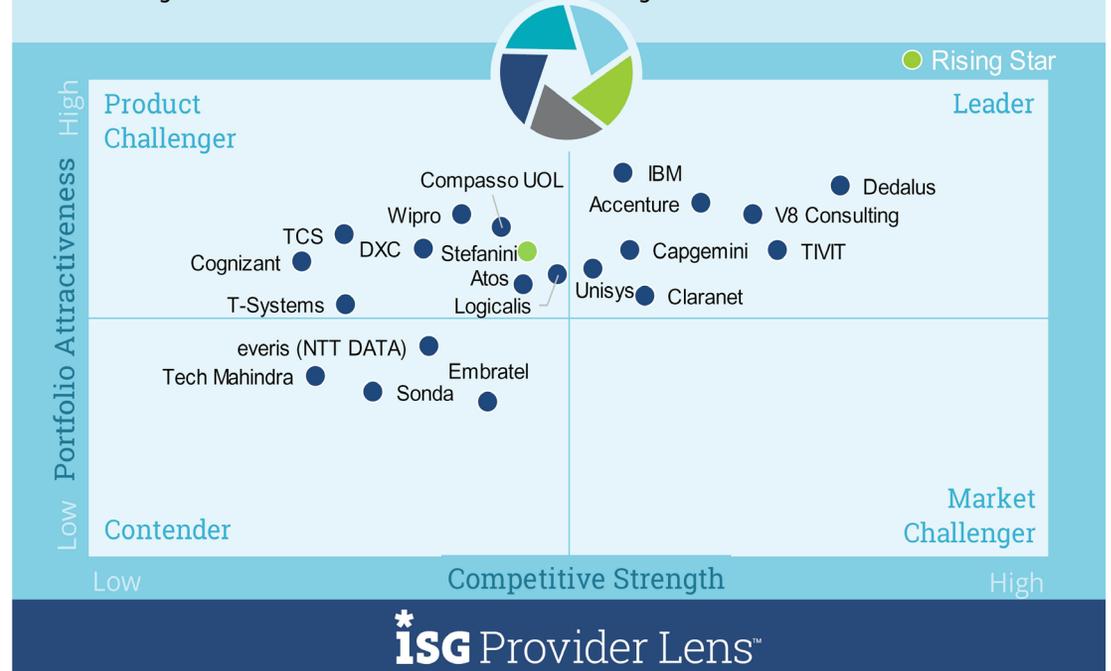
- Serviços de consultoria: Criação de projeto de business case para a nuvem; avaliação da carga de trabalho para migração; construção de um roteiro de transformação, que inclui abordar questões de risco e conformidade; e aconselhamento sobre a migração de aplicações do ambiente existente para o de um provedor de nuvem pública.

Public Cloud – Solutions and Services

Consulting and Transformational Services for Large Accounts

2020

Brazil



Source: ISG Research 2020

CONSULTING AND TRANSFORMATION SERVICES FOR LARGE ACCOUNTS

Definição (cont.)

- Serviços de transformação: Projeto e construção da arquitetura/ ambientes de nuvem, migração e integração de aplicações e otimização da arquitetura para aproveitar os recursos e benefícios da computação em nuvem.

Para este quadrante, excluímos a criação de nuvens privadas porque elas são abordadas em um estudo separado sobre Provedores de Soluções e Serviços de Data Center de Nuvem Privada/Híbrida de Última Geração. Assim, o quadrante de Serviços de Transformação e Consultoria em Nuvem Pública abrange a adoção de serviços de nuvem pública e sua integração com ambientes locais, que podem incluir nuvens privadas.

Os CATS para grandes contas incluem provedores de serviços que se concentram em grandes clientes, geralmente prestando suporte a mais de 5.000 usuários para empresas com mais de \$1 bilhão em receita anual.

CrITÉrios De Elegibilidade

- Liderança de pensamento em transformação de nuvem pública.
- Métodos e estruturas para analisar o cenário de TI do cliente.
- Experiência no planejamento e implementação de serviços de múltiplas nuvens.
- Experiência em migração de aplicações, incluindo modelos, mecanismos de automação e parcerias com fornecedores de software independentes (ISVs).
- Certificações de programa de parceiros relacionados ao provedor de hiperescala do ponto de vista das soluções.
- Competências que sejam específicas para um setor (indústria) ou tecnologia.
- Referências de clientes e projetos ou casos de uso.
- Integração de nuvem híbrida e serviços de suporte.

CONSULTING AND TRANSFORMATION SERVICES FOR LARGE ACCOUNTS

Observações

Neste ano, a pandemia da COVID-19 impactou algumas indústrias verticais no Brasil, como a do varejo tradicional, a de viagens e aviação. O mesmo aconteceu em outros países, mas o Brasil viveu um período de distanciamento social mais longo, iniciado em março e prolongado ao longo de setembro. No entanto, o aumento do varejo online, bem como os requisitos de negócios para prestar suporte ao trabalho em casa, aumentaram a demanda de serviços em nuvem. A maioria dos provedores de serviços relatou a prestação de serviços ininterrupta e o cumprimento de suas metas de vendas definidas antes da pandemia. As negociações estão acontecendo em reuniões virtuais. Além disso, as transformações da carga de trabalho e as migrações para a nuvem foram operadas por consultores trabalhando em casa.

De uma perspectiva de demanda de serviço em nuvem, o mercado relata um interesse crescente em computação sem servidor e gerenciamento de contêiner. No ano passado, as tendências continuaram evoluindo em direção à maturidade, como IA e computação cognitiva. Para utilizar essas inovações, as empresas exigem transformação de aplicações.

A multinuvem é uma tendência clara; no entanto, os casos relatados mostram que as empresas têm uma nuvem preferida para a maioria de suas cargas de trabalho de computação e usam outras nuvens para aplicações específicas, SaaS ou economia de custos. No mercado de grandes contas, muitas empresas têm grandes bancos de dados, resultando em combinações de múltiplas nuvens em que aplicações front-end são executadas em uma nuvem e o grande banco de dados é executado em outra para a melhor solução da categoria a um custo ideal. Os consultores e arquitetos de transformação em nuvem oferecem opções ao cliente.

CONSULTING AND TRANSFORMATION SERVICES FOR LARGE ACCOUNTS

Observações (cont.)

Os recentes incidentes de segurança cibernética e a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) brasileira geraram um interesse crescente na verificação de vulnerabilidades e conformidade. Os consultores de nuvem podem ajudar as empresas a entender o impacto da infraestrutura e aplicar correções. No entanto, os provedores de serviços não relataram novas vendas devido a questões de segurança e conformidade.

Das 49 empresas incluídas neste estudo, 21 se qualificaram para este quadrante. Oito são líderes e uma é uma Rising Star.

- A **Accenture**, que relatou receita de \$43 bilhões no ano fiscal de 2019, tem mais de 506.000 funcionários. A empresa possui 7.400 patentes e patentes pendentes. Ela investiu \$5 bilhões em mais de 100 aquisições nos últimos cinco anos. A Accenture Brasil utiliza a organização de entrega de serviço global para fornecer experiência e qualidade perfeitas globalmente. Os clientes no Brasil podem contar com a expertise da Accenture para avaliar e transformar cargas de trabalho complexas para a nuvem. No Brasil, seu escritório central fica em São Paulo.

- A **Capgemini** relatou €14 bilhões em receitas em 2019 e tem 214.000 funcionários espalhados por 40 países. A Capgemini Cloud Platform (CCP) está no centro das ofertas de nuvem da empresa. Ela oferece consultoria sobre modernização de aplicações e transformação digital, infundindo análise de dados, inteligência artificial e IoT sobre a CCP para habilitar DevOps, contêineres e segurança. A Capgemini tem mais de 8.000 funcionários na América Latina, com grande parte dessa capacidade de entrega no Brasil, onde tem capacidade de entrega em nove estados.
- A **Claranet** possui operações na Europa e América do Sul. Com €425 milhões em receita anual, ela atende 6.500 clientes empresariais em nove países. A empresa adquiriu duas empresas brasileiras: a CredibiliT em 2016 e a CorpFlex em 2020. A Claranet detém as mais altas creditações da Amazon, Google e Microsoft. Ela fornece um roteiro estratégico claro para definir o que fazer e quando fazer. Sua equipe experiente fornece orientações claras sobre opções de tecnologia e alternativas de arquitetura, incluindo soluções que requerem operações em múltiplas nuvens.

CONSULTING AND TRANSFORMATION SERVICES FOR LARGE ACCOUNTS

Observações (cont.)

- A **Dedalus** fornece consultoria em nuvem e serviços gerenciados desde 2012. Nos últimos dois anos, expandiu sua experiência em nuvem, aprimorando sua oferta de serviços de dados com uma nova plataforma de gerenciamento de serviços, analytics de monitoramento e o crescimento de suas operações na Argentina. A Dedalus é uma AWS Premier Consulting Partner e MSP, bem como uma Microsoft Gold Partner e Azure Expert MSP. Os clientes se beneficiam de lidar com os provedores de nuvem na construção de soluções personalizadas enquanto contam com os serviços profissionais da Dedalus para gerenciar projetos de provas de conceito (PoC) copatrocinados.
- A **IBM** é uma provedora de serviços global com mais de \$77 bilhões em receita em 2019. Os Serviços IBM para Estratégia de Nuvem Corporativa ajudam a criar uma estratégia holística de nuvem que conecta seus objetivos de negócios à sua arquitetura de TI. A IBM oferece a IBM Cloud e parceria com AWS, Google e Microsoft para fornecer serviços gerenciados consistentes em ambientes híbridos e de múltiplas nuvens em modelos de consumo de serviço. No Brasil, seus centros de entrega estão em São Paulo e Hortolândia.
- A **TIVIT** está sediada em São Paulo, com operações em 10 países da América Latina. Há muito tempo fornece terceirização de data center e sua equipe experiente oferece transformação em nuvem na AWS, Microsoft e Google. Em 2019, ela implantou uma plataforma AIOps moderna, utilizando a IA para um melhor tempo de resposta do serviço. A TIVIT possui especializações por solução e tecnologia. Sua estrutura de transformação pode identificar os ganhos na refatoração e reescrita de aplicações para explorar a computação sem servidor, IA/ML, computação cognitiva e microsserviços.
- A **Unisys** relatou \$2,8 bilhões em receita global em 2019. O portfólio da empresa é baseado em três plataformas de serviço: Unisys IntelliServe™, Unisys CloudForte® e Unisys Stealth®. Grupos multiquilificados de arquitetos de nuvem, engenheiros de nuvem e operadores de nuvem fornecem serviços CloudForte®, incluindo automação, modelos e recursos de IA que fornecem resultados seguros e previsíveis. Ela utiliza os melhores parceiros de ferramentas em nuvem, oferecendo uma abordagem e metodologia de "fábrica de migração" repetível com planejamento e execução de migração com base em Ágil.

CONSULTING AND TRANSFORMATION SERVICES FOR LARGE ACCOUNTS

Observações (cont.)

- A **V8 Consulting** é uma empresa brasileira de consultoria e serviços gerenciados. Sendo uma das principais parceiras da Oracle Cloud Infrastructure (OCI), ela tem crescido rapidamente desde sua fundação em 2014. Nos últimos dois anos, a V8 diversificou seu portfólio incluindo creditações Microsoft, AWS e Google. A V8 Consulting se concentra em transformar a TI por meio da modernização e migração de dados para infraestruturas modernas. As empresas afiliadas complementam os recursos da V8. Por exemplo, a Devires implementa projetos Ágeis, de multinuvem e big data, e a Experior se concentra em gerenciamento de dados e analytics.
- A Rising Star **Stefanini** tem 24.000 funcionários operando em mais de 40 países. Ela possui um portfólio abrangente de ITO e BPO. A Stefanini renovou sua estratégia de serviços em nuvem nos últimos anos e aprimorou suas parcerias e entrada no mercado com a AWS, Microsoft, Google e IBM. Em 2019, lançou o programa Stefanini Cloud University para impulsionar o conhecimento e as certificações de seus profissionais. A Stefanini tem fornecido casos robustos e está crescendo rapidamente para se tornar uma concorrente importante no mercado brasileiro de serviços em nuvem.

UNISYS

 Visão Geral

A Unisys reportou \$2,8 bilhões em receita global em 2019. O portfólio da empresa é baseado em três plataformas de serviço, Unisys IntelliServe™, Unisys CloudForte® e Unisys Stealth®. A CloudForte® está no centro de sua oferta de serviços em nuvem, fornecendo um modelo de entrega abrangente que utiliza automação, IA e melhores práticas. A Unisys é uma AWS Advanced Partner e Microsoft Gold MSP. Suas principais operações são em São Paulo, Belo Horizonte e Rio de Janeiro, com centros de entrega em Campo Grande e São Paulo.

 Pontos Fortes

Entrega Ágil na nuvem: Grupos multiquificados de arquitetos de nuvem, engenheiros de nuvem e operadores de nuvem fornecem serviços CloudForte®, incluindo automação, modelos e recursos de IA que fornecem resultados seguros e previsíveis. Ela utiliza os melhores parceiros de ferramentas em nuvem, oferecendo uma abordagem e metodologia de "fábrica de migração" repetível com planejamento e execução de migração baseado em Ágil.

Oferta superior de segurança: A Unisys possui serviços avançados de segurança. Seu projeto de nuvem potencializa suas práticas e tecnologias de segurança, possibilitando configurações seguras que estão embutidas na plataforma CloudForte®. O CloudForte Navigator™ oferece uma auditoria e revisão contínua da tecnologia de nuvem do cliente para recomendar as melhores práticas, correção e otimização. As aplicações do cliente podem ser refatoradas para usar DevSecOps e contêineres com recursos de segurança robustos. As chaves de acesso à nuvem são gerenciadas com segurança em uma plataforma altamente segura.

Atraindo e retendo as melhores pessoas: A Unisys está comprometida em atrair e reter talentos para estimular a inovação e o crescimento. Ela tem estabelecido práticas de consultoria em nuvem em todas as regiões, seus Centros de Excelência CloudForte® equilibram avaliações, estratégia e capacidade de consultoria em nuvem. A organização permite que um squad leader acesse recursos globais em torno da transformação de um cliente. A Unisys investe em treinamento e certificação. Ela possui mais de 660 profissionais certificados em tecnologias de nuvem Microsoft, AWS, ServiceNow e Google.

 Pontos de Atenção

A Unisys oferece transformação na nuvem como parte de um envolvimento mais amplo com o cliente. Embora possa fornecer serviços de consultoria autônomos, este não é o mercado-alvo da empresa. A Unisys é mais adequada para compromissos de longo prazo.

A Unisys tem utilizado a Microsoft Azure para grandes contas no Brasil. Sua prática de AWS local está em desenvolvimento; tem experiência global, mas não possui casos relevantes de clientes da AWS no Brasil.



2020 ISG Provider Lens™ Leader

A Unisys oferece uma plataforma robusta de automação em nuvem para lidar com grandes cargas de trabalho e requisitos corporativos sofisticados, incluindo implementações avançadas de segurança em nuvem.

CONTEXTO EMPRESARIAL

Consulting and Transformation Services for the Midmarket

Este quadrante é relevante para empresas de médio porte no Brasil que estejam avaliando prestadores de serviços de consultoria e transformação. Neste relatório de quadrantes, a ISG apresenta o posicionamento de mercado atual desses provedores no Brasil e como eles podem enfrentar os principais desafios nas jornadas de migração de empresas de médio porte para o ambiente de nuvem pública.

As empresas têm relutado em migrar para a nuvem pública devido a dificuldades como avaliação das cargas de trabalho, gerenciamento de mudanças, escassez de especialistas talentosos ou lacunas de habilidades e incertezas sobre a integração da infraestrutura existente. Em 2020, no entanto, o desejo de mover as cargas de trabalho para a nuvem pública se tornou mais urgente do que nunca e muitas empresas estão acelerando sua transformação digital. Este relatório pode ajudar na escolha do provedor certo para superar os desafios e abordar as dificuldades mencionadas.

Para as empresas, os benefícios de trabalhar com provedores de serviços de consultoria e transformação incluem a avaliação experiente de carga de trabalho, roteiros de transformação, consultoria sobre migração de carga de trabalho, rearquitetura de aplicações legadas e integração de recursos de automação.

As pequenas e médias empresas no Brasil estão cada vez mais transferindo suas cargas de trabalho para a nuvem em comparação com as grandes empresas. Na verdade, as empresas de médio porte estão procurando mover tudo para a nuvem. Elas têm menos

requisitos complexos e projetos de menor escala do que as grandes empresas e preferem fornecedores com fortes recursos de entrega local e alta capacidade de integração. A maioria dos clientes de médio porte procura provedores de serviços com recursos de consultoria e migração e a capacidade de oferecer uma estrutura pronta para uso e integração cultural na jornada de transformação.

A ISG vê que as empresas estão aproveitando a experiência dos provedores de serviços de consultoria e transformação para redesenhar sua arquitetura para operar em ambientes nativos da nuvem e estão dispostas a investir em sua jornada para a nuvem.

Os líderes de TI devem ler este relatório para entender melhor os pontos fortes e de atenção relativos dos provedores de serviços de consultoria e transformação, bem como para ajudá-los a liderar o movimento de transformação digital em suas empresas.

Os líderes de desenvolvimento de software e tecnologia devem ler este relatório para entender o posicionamento dos provedores de serviços de consultoria e transformação, aprender como as ofertas dos provedores podem impactar as iniciativas de transformação em curso de uma empresa e descobrir os benefícios que eles podem alcançar mudando para a nuvem.

Os profissionais de sourcing, compras e de gestão de fornecedores devem ler este relatório para desenvolver uma melhor noção do cenário atual de provedores de serviços de consultoria e transformação no Brasil.

CONSULTING AND TRANSFORMATION SERVICES FOR MIDMARKET

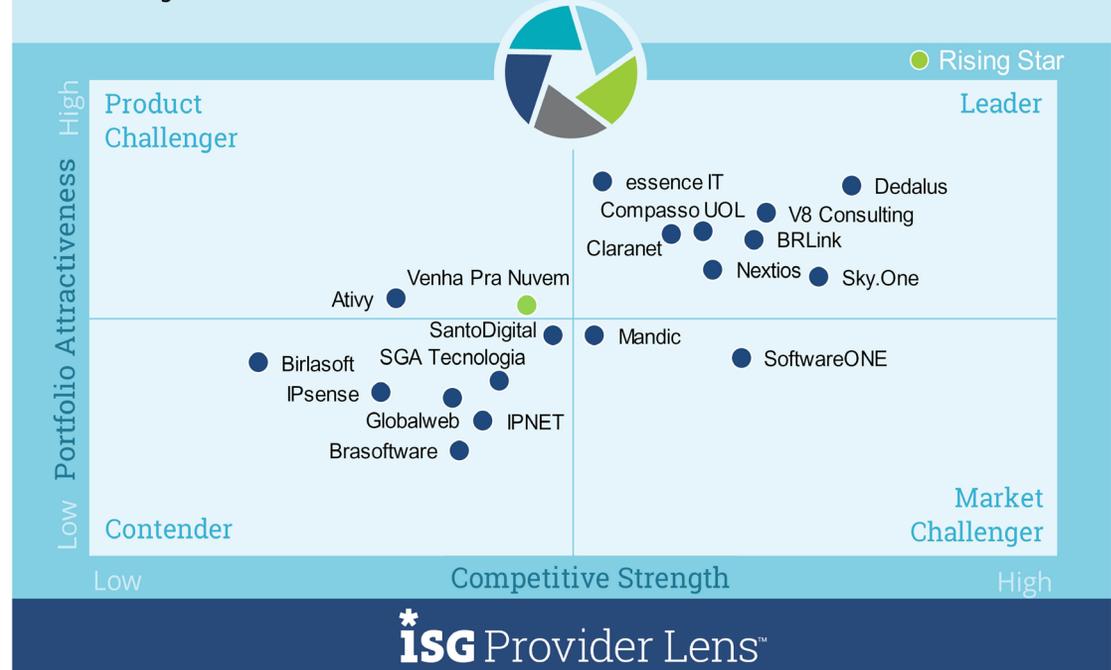
Definição

A nuvem pública permite que as empresas alcancem agilidade e escalabilidade sem investir em sua própria infraestrutura, tornando-a um aspecto integral da transformação digital. Os provedores de serviços de consultoria e transformação fazem parceria com provedores de nuvem pública para gerenciar as complexidades específicas do cliente na adoção e implantação de soluções de nuvem pública. Seus serviços geralmente incluem o seguinte:

- **Serviços de consultoria:** Criação de business case para a nuvem; avaliação da carga de trabalho para migração; elaboração de roteiro de transformação que inclua abordagem das questões de risco e conformidade; e aconselhamento sobre a migração de aplicações do ambiente existente para o de um provedor de nuvem pública.
- **Serviços de transformação:** Criação e construção da arquitetura/ambientes de nuvem, migração e integração de aplicações e otimização da arquitetura para aproveitar os recursos e benefícios da computação em nuvem.

Public Cloud – Solutions and Services Consulting and Transformational Services for Midmarket

2020
Brazil



Source: ISG Research 2020

CONSULTING AND TRANSFORMATION SERVICES FOR MIDMARKET

Definição (cont.)

Para este quadrante, excluímos a criação de nuvens privadas porque elas são abordadas em um estudo separado sobre Provedores de Soluções e Serviços de Data Center de Nuvem Privada/Híbrida de Última Geração. Assim, o quadrante de Serviços de Transformação e Consultoria em Nuvem Pública abrange a adoção de serviços de nuvem pública e sua integração com ambientes locais, que podem incluir nuvens privadas.

O CATS para Midmarket inclui provedores de serviços que se concentram em clientes de empresas de médio porte. A receita típica do cliente é inferior a \$1 bilhão anualmente ou sua base de usuários é inferior a 5.000 usuários. Os provedores de serviços neste quadrante geralmente prestam suporte a uma grande carga de trabalho de IaaS distribuída por uma ampla base de clientes.

CrITÉrios De Elegibilidade

- Liderança de pensamento de transformação de nuvem pública.
- Métodos e estruturas para analisar o cenário de TI do cliente.
- Experiência no planejamento e implementação de serviços de múltiplas nuvens.
- Experiência em migração de aplicações, incluindo modelos, mecanismos de automação e parcerias com fornecedores de software independentes (ISVs).
- Certificações do programa de parceiros relacionados ao provedor de hiperescala do ponto de vista das soluções.
- Competências que sejam específicas para uma vertical (setor) ou tecnologia.
- Referências de clientes e projetos ou casos de uso.
- Integração de nuvem híbrida e serviços de suporte.

CONSULTING AND TRANSFORMATION SERVICES FOR MIDMARKET

Observações

O mercado intermediário continua a mover aplicações de clientes de data centers locais para a nuvem. As empresas estão interessadas em modelos de software como serviço (SaaS), forçando as empresas de software tradicionais, como fornecedores de ERP, a mover suas aplicações empacotadas para rodar na nuvem. As soluções incluem um único locatário hospedado em modelos de infraestrutura como serviço (IaaS) ou vários locatários de SaaS. Os fornecedores independentes de software (ISV) têm sido pressionados a converter seus sistemas para funcionar na nuvem.

A migração lift-and-shift para a nuvem agora está associada à refatoração de aplicações para utilizar os serviços de nuvem pública. As empresas brasileiras que adotaram a nuvem entendem os benefícios de negócios da computação sem servidor, data lakes e analytics. À medida que mais aplicações de negócios migram para a nuvem, mais serviços são consumidos, levantando preocupações em torno dos custos da nuvem.

A pandemia da COVID-19 no Brasil levou as empresas de médio porte ainda mais a migrar mais aplicações para a nuvem. Um pico na demanda apoiou o trabalho de casa e, posteriormente, o consumo de serviços em nuvem manteve essa demanda alta. Os prestadores de serviços no país estão reportando novas vendas e novas transformações para a nuvem após sete meses do surto da COVID-19 no Brasil.

Quarenta e nove fornecedores e provedores foram avaliados para este estudo. Dezenove se qualificaram para este quadrante. Oito foram nomeados líderes e um é uma Rising Star.

- A **BRLink** é uma provedora de serviços de TI com foco em nuvem, dados e analytics, inteligência artificial e aprendizado de máquina. Além dos serviços gerenciados em nuvem, a empresa se concentra em Analytics, DevOps, automação e computação sem servidor. É uma Premier Partner e MSP da AWS. Outras parcerias com a Microsoft Azure, TrendMicro, Veeam e New Relic complementam seu portfólio de serviços. Com mais de 50 certificações AWS, ela cobre o ciclo de vida de transformação da nuvem, da avaliação à inovação.

CONSULTING AND TRANSFORMATION SERVICES FOR MIDMARKET

Observações (cont.)

- A **Claranet** possui operações na Europa e América do Sul. Com €425 milhões em receita anual, ela atende 6.500 clientes empresariais em nove países. A empresa adquiriu duas empresas brasileiras: a CredibiliT em 2016 e a CorpFlex, provedora de serviços de nuvem e hospedagem, em 2020. A Claranet tem escritórios em São Paulo e uma longa lista de clientes do mercado intermediário. A Claranet fornece um roteiro estratégico claro para definir o que fazer e quando fazer. Sua equipe experiente fornece orientações claras sobre opções de tecnologia e alternativas de arquitetura, incluindo soluções que requerem operações em várias nuvens.
- A **Compasso UOL** possui mais de 1.700 especialistas, atendendo a mais de 2.000 clientes no Brasil. A UOL DIVEO adquiriu a Compasso em 2013. A partir de 2020, fundiu a Compasso com a UOL DIVEO e vendeu o data center da empresa, formando uma nova organização focada em serviços digitais que abrangem desenvolvimento Ágil, analytics, segurança cibernética e serviços gerenciados em nuvem. O portfólio renovado da Compasso tem como objetivo gerar uma

presença maior na nuvem pública. A Compasso opera por meio de 15 escritórios e centros de entrega no país, oferecendo a melhor cobertura de serviços em nuvem do Brasil, proporcionando um crescimento sustentável.

- A **Dedalus** é uma AWS Premier Consulting Partner e MSP, bem como uma Microsoft Gold Partner e Azure Expert MSP. Ela tem fornecido consultoria em nuvem e serviços gerenciados desde 2012. As inovações em 2020 incluem uma nova plataforma de gerenciamento de serviços, analytics de monitoramento e o crescimento de suas operações na Argentina. Os clientes da Dedalus se beneficiam de lidar com os provedores de nuvem na construção de soluções personalizadas, enquanto contam com os serviços profissionais da Dedalus para gerenciar projetos de provas de conceito (PoC) copatrocinados.
- A **Essence IT** foi fundada em 2004. Ela tem aumentado sua presença no mercado como SAP Gold Partner. Em 2016, ela implantou seu primeiro SAP S/4HANA em um caso da AWS. A empresa tem desenvolvido ferramentas de automação e certificações da AWS para se tornar especialista em migrações de carga de trabalho SAP e Microsoft para a AWS. A empresa possui uma posição competitiva exclusiva baseada em SAP e AWS, permitindo o acesso ao suporte técnico de ambos os fornecedores. A Essence IT é uma excelente escolha para mover sistemas SAP complexos para a nuvem.

CONSULTING AND TRANSFORMATION SERVICES FOR MIDMARKET

Observações (cont.)

- A **Nextios** faz parte da Locaweb, uma empresa pública. Em 2019, ela implementou um forte programa de incentivo à certificação, mudou seu foco de nuvem privada para pública e fortaleceu sua parceria com a AWS ao adquirir o reconhecimento MSP. A Nextios otimiza os processos de negócios dos clientes e mede os resultados de sua transformação na nuvem. A otimização é monitorada com o Dynatrace ou New Relic, incluindo IA/ML e analytics. A Nextios mapeia todas as dependências de negócios antes de implantar ferramentas de monitoramento de desempenho de aplicações (APM) para criar indicadores de negócios que orientam a otimização da nuvem.
- A **Sky.One** é uma empresa brasileira fundada em 2014. Ela tem apresentado um crescimento robusto e atualmente conta com mais de 1.000 clientes ativos. A Auto.Sky é a plataforma de serviço líder da empresa. Ela fornece automação para reestruturar aplicações legadas para se tornarem SaaS em execução na nuvem. A prática de consultoria da Sky.One depende de ferramentas e estruturas proprietárias. Em 2019, fortaleceu as parcerias de nuvem com a AWS, Google (GCP), Microsoft Azure, Huawei Cloud e Oracle Cloud Infrastructure (OCI).
- A **V8 Consulting** é uma empresa brasileira de consultoria e serviços gerenciados. Sendo uma das principais parceiras da Oracle Cloud Infrastructure (OCI), ela tem crescido rapidamente desde sua fundação em 2014. Nos últimos dois anos, a V8 diversificou seu portfólio. Ele avalia o ambiente, a arquitetura da aplicação e as instalações de um cliente, entendendo as metas de negócios para propor uma jornada digital. A V8 projeta uma arquitetura de referência de TI para nuvem, microsserviços e DevOps, incluindo Kubernetes, APIs, big data, analytics e aplicações nativas da nuvem sobre a OCI, Microsoft Azure, Google Cloud Platform e AWS.
- A **Venha Pra Nuvem** é uma Rising Star. Sendo uma Microsoft Gold Partner, ela se concentra em mover clientes para a Azure. A empresa oferece suporte ao Microsoft FastTrack, com casos robustos em torno do Microsoft 365, Dynamics 365, Power BI e Azure IaaS. A Venha Pra Nuvem possui reconhecida expertise em movimentação de data centers para a nuvem. A Venha Pra Nuvem pode implantar nuvens privadas, híbridas e públicas. Serviços como automação de backup, continuidade de negócios e recuperação de desastres, monitoramento de aplicações, gerenciamento de identidade, gerenciamento de ativos de licença, segurança e conformidade fazem parte de seu portfólio.

CONTEXTO EMPRESARIAL

Managed Public Cloud Services for Large Accounts

Este quadrante é relevante para grandes empresas no Brasil que estejam avaliando provedores de serviços gerenciados em nuvem pública (MSPs). Neste relatório de quadrantes, a ISG apresenta o posicionamento de mercado atual desses provedores no Brasil e como eles podem enfrentar os principais desafios no gerenciamento de infraestrutura de grandes empresas no ambiente de nuvem pública. Os MSPs gerenciam as cargas de trabalho do cliente em ambientes de hiperescala de nuvem pública de terceiros para que as empresas possam se concentrar em outras tarefas.

Para ter sucesso no ambiente de negócios digital atual, as empresas devem adotar uma abordagem unificada para sua infraestrutura técnica em nuvens públicas e privadas. O uso de serviços gerenciados em nuvem pública pode ajudá-los a implementar soluções nativas da nuvem, aproveitando contêineres e funções sem servidor com integração de DevOps de um único toque. Isso ajuda as empresas a alcançar a modernização de aplicações e a otimização de custos para executar suas aplicações em escala.

As empresas obterão o benefício dos recursos de automação e IA dos MSPs para monitorar sua infraestrutura para prever as falhas e a dependência dos serviços em caso de falhas para reduzir os custos de manutenção.

A ISG vê que as empresas no Brasil estão cada vez mais buscando novos pacotes de ofertas para gerenciar sua infraestrutura e oportunidades de consultoria para modernizar sua infraestrutura legada. As empresas se beneficiarão da experiência dos provedores de serviços em gerenciamento de cargas de trabalho, segurança integrada e funções de suporte.

Os líderes de TI devem ler este relatório para entender melhor os pontos fortes e de atenção relativos dos provedores de serviços gerenciados, bem como a forma com que as abordagens dos MSPs para o mercado podem impactar as estratégias corporativas de nuvem pública, melhorar a agilidade dos negócios e reduzir o custo total de propriedade.

Os líderes de desenvolvimento de software e tecnologia devem ler este relatório para compreender o posicionamento dos provedores de serviços gerenciados e aprender como as ofertas de MSP podem impactar o desenvolvimento contínuo de produtos de software de uma empresa.

Os profissionais de sourcing, compras e de gestão de fornecedores devem ler este relatório para desenvolver uma melhor noção do cenário atual de provedores de serviços gerenciados no Brasil.

MANAGED PUBLIC CLOUD SERVICES FOR LARGE ACCOUNTS

Definição

Os provedores de serviços gerenciados de nuvem pública (MSPs) oferecem serviços profissionais e gerenciados em plataformas de hiperescala de IaaS e PaaS de nuvem pública de terceiros. Em termos gerais, esses serviços incluem provisionamento, análise preditiva e em tempo real e monitoramento e gerenciamento operacional do ambiente público e de várias nuvens do cliente, com o objetivo de maximizar o desempenho das cargas de trabalho na nuvem, reduzir custos e garantir conformidade e segurança. Normalmente, plataformas e ferramentas de gerenciamento de nuvem especialmente desenvolvidas ou licenciadas são usadas para atender aos clientes com o máximo de automação e fornecer a transparência necessária no pool de recursos gerenciados de nuvem em termos de utilização de capacidade e custos, incluindo administração de autoatendimento.

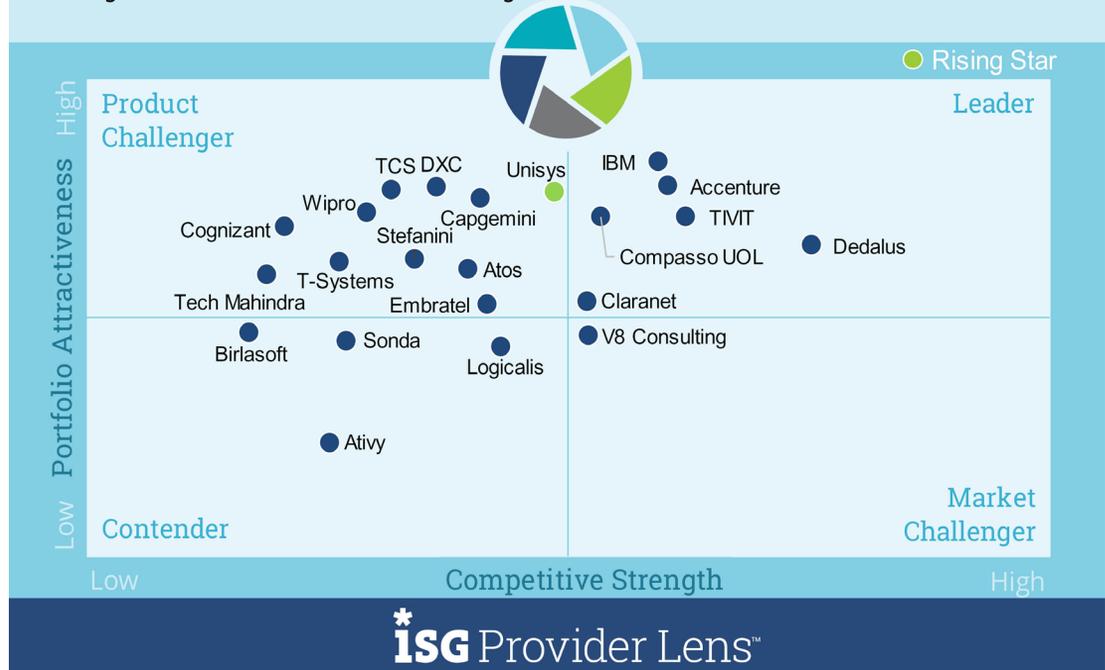
Os serviços gerenciados de nuvem pública para grandes contas incluem MSPs que se concentram em grandes clientes, geralmente prestando suporte a mais de 5.000 usuários para empresas com mais de \$1 bilhão em receita anual.

Public Cloud – Solutions and Services

2020

Managed Public Cloud Services for Large Accounts

Brazil



Source: ISG Research 2020

MANAGED PUBLIC CLOUD SERVICES FOR LARGE ACCOUNTS

Definição (cont.)

Os serviços fornecidos normalmente incluem:

- Serviços de gerenciamento e monitoramento de CPU, armazenamento, memória, bancos de dados e operações de microsserviços, máquinas virtuais e contêineres.
- Serviços de atualização de sistema operacional, middleware e aplicações.
- Portal de serviços para gerenciamento de despesas (chargeback e showback) e gerenciamento de identidade ou gerenciamento de serviço de TI.
- Gestão de governança e conformidade.
- Serviços de suporte, como gerenciamento de incidentes, configuração, serviços de segurança e configuração de automação.

Critérios De Elegibilidade

- Excelência operacional e serviços profissionais bem definidos.
- Experiência na construção e gerenciamento de ambientes públicos e de múltiplas nuvens.
- Expertise no gerenciamento de configurações de plataformas e sistemas, bem como de contêineres.
- Suporte para desenvolvimento de código de software e integração de sistema legado e nativo em nuvem.
- DevOps, automação habilitada para API e experiência em analytics de nuvem.
- Processos de segurança maduros.
- Suporte para diferentes funções do cliente, como técnicos e desenvolvedores de TI.
- Parcerias com provedores de nuvem pública relevantes e certificados de provedor de serviços gerenciados (MSP) para AWS, Azure, GCP ou outras.

MANAGED PUBLIC CLOUD SERVICES FOR LARGE ACCOUNTS

Observações

Os provedores de serviços que participaram dessa avaliação de quadrantes relataram que os clientes têm um interesse crescente em computação sem servidor e gerenciamento de contêineres. As tendências identificadas do ano passado de uso crescente de IA e computação cognitiva continuam evoluindo em direção à maturidade.

O uso de IA e analytics aumentam drasticamente os volumes de dados e as empresas percebem que precisam de ajuda. Com a ajuda dos fornecedores de nuvem pública no fornecimento de educação, certificação e compartilhamento de práticas recomendadas, os provedores de serviços vêm desenvolvendo especialização em gerenciamento de dados. Eles orientam os clientes sobre métodos e ferramentas para otimizar a ingestão de dados, limpeza e preparação de dados, armazenamento de dados e otimização de recursos de computação de IA/ML.

Os provedores que oferecem melhores serviços têm experimentado mais crescimento. Este ano, observamos um aumento no número de clientes corporativos que substituíram seu prestador de serviço. Um dos principais diferenciadores de serviço, a gestão de custos, tornou-se ainda mais importante durante a pandemia da COVID-19. Provedores titulares que ajudaram os clientes a otimizar os recursos de nuvem, reduzindo seu custo mensal, experimentaram uma melhor retenção de clientes.

Das 49 empresas incluídas neste estudo, 22 se qualificaram para este quadrante. Seis são líderes e uma é uma Rising Star.

- A **Accenture**, que relatou receita de \$43 bilhões no ano fiscal de 2019, tem mais de 506.000 funcionários. Ela investiu \$5 bilhões em mais de 100 aquisições nos últimos cinco anos. A empresa possui mais de 59.000 especialistas certificados em nuvem, atendendo a mais de 3.000 clientes em 49 países. A Accenture Cloud Platform (ACP) está no centro dos serviços gerenciados da empresa. Ela fornece automação robusta em nuvens privadas e públicas a partir de um único painel. No Brasil, seu escritório central fica em São Paulo.

MANAGED PUBLIC CLOUD SERVICES FOR LARGE ACCOUNTS

Observações (cont.)

- A **Claranet** tem €425 milhões em receita anual e atende 6.500 clientes empresariais em nove países. A empresa adquiriu duas empresas brasileiras: a CredibiliT em 2016 e a CorpFlex, provedora de serviços em nuvem e hospedagem, em 2020. A Claranet possui uma plataforma global que integra serviços, operações e otimização de recursos. Ela usa ferramentas avançadas de monitoramento e analytics que fornecem previsibilidade de incidentes. A empresa tem escritórios em São Paulo e detém os principais credenciamentos da AWS, Google Cloud Platform (GCP) e Microsoft Azure no Brasil.
- A **Compasso UOL** possui mais de 1.700 especialistas, atendendo a mais de 2.000 clientes no Brasil. A UOL DIVEO adquiriu a Compasso em 2013. A partir de 2020, fundiu a Compasso com a UOL DIVEO e vendeu o data center da empresa, formando uma nova organização focada em serviços digitais que abrangem desenvolvimento Ágil,

analytics, segurança cibernética e serviços gerenciados em nuvem. O portfólio renovado da Compasso tem como objetivo gerar uma presença maior na nuvem pública. A empresa tem parceria com muitos fornecedores para oferecer amplas opções de tecnologia. Sua experiência em gerenciamento de serviços inclui Alibaba, AWS, Google Cloud Platform, Microsoft Azure, IBM Cloud e Oracle Cloud Infrastructure.

- A **Dedalus** é uma empresa brasileira que fornece consultoria e serviços gerenciados em nuvem desde 2012. É uma das pioneiras na oferta de serviços gerenciados em nuvem. Suas sólidas parcerias com a AWS e a Microsoft a posicionam bem para novas oportunidades no mercado. Ela tem arquitetos de pré-vendas experientes para ajudar os clientes a otimizar o consumo de recursos da nuvem, preservando o desempenho, a escalabilidade e a segurança. Nos últimos dois anos, ela vem expandindo sua expertise em nuvem, aprimorando sua oferta de serviços de dados.

MANAGED PUBLIC CLOUD SERVICES FOR LARGE ACCOUNTS

Observações (cont.)

- A **IBM** é uma provedora de serviços global com mais de \$77 bilhões em receita em 2019. Ela oferece a IBM Cloud e faz parceria com a AWS, Google e Microsoft para fornecer serviços gerenciados consistentes em ambientes híbridos e com múltiplas nuvens. A IBM ajuda os clientes a aumentar o uso de IA/ML na nuvem e permite o gerenciamento de contêineres e pipelines de DevOps automatizados. No Brasil, seus centros de entrega estão em São Paulo e Hortolândia.
- A **TIVIT** está sediada em São Paulo, com operações em 10 países da América Latina. Há muito tempo fornece terceirização de data center e sua equipe experiente oferece serviços de nuvem na AWS, Microsoft Azure e Google Cloud Platform. A TIVIT entende a cultura e as dificuldades que os clientes enfrentam para fazer negócios no Brasil, oferecendo assessoria e soluções robustas na nuvem para superar seus desafios. Nos últimos anos, ela tem redesenhado sua organização de entrega para melhorar sua competitividade na era digital.
- A **Unisys** é uma Rising Star no Brasil. Ela relatou uma receita global de \$2,8 bilhões em 2019. A Unisys é uma AWS Advanced Partner e Microsoft Gold MSP. Ela possui escritórios em São Paulo e Rio de Janeiro, com um centro de entrega em Campo Grande. A Unisys oferece operações de nuvem abrangentes combinadas e melhora a segurança e maturidade de seus clientes. A Unisys utiliza a automação de AIOps e analytics em várias fontes de dados. Como parte integrante de sua prática na nuvem, ela incorpora segurança na nuvem e gerenciamento de postura (CSPM). A empresa oferece contratos baseados em resultados e tem melhorado seu Net Promoter Score ficando acima da média da indústria.

RISING STAR: UNISYS

Visão Geral

A Unisys relatou \$2,8 bilhões em receita global em 2019. O portfólio da empresa é baseado em três plataformas de serviço: Unisys IntelliServe™, Unisys CloudForte® e Unisys Stealth®. A CloudForte® está no centro de sua oferta de serviços de nuvem, fornecendo um modelo de entrega abrangente que utiliza IA. A Unisys é uma AWS Advanced Partner e Microsoft Gold MSP. Ela possui escritórios em São Paulo e no Rio de Janeiro, com um centro de entrega em Campo Grande.

Pontos Fortes

Compromissos superiores de serviço: A Unisys oferece operações de nuvem abrangentes e melhora a segurança e maturidade dos clientes. A Unisys fornece ciberdefesa com etapas acionáveis com base nas soluções de segurança mais recentes. A CloudForte® utiliza a automação de AIOps. Analytics de várias fontes de dados permite a análise da causa raiz. Como parte integrante de sua prática da CloudForte®, a Unisys incorpora segurança na nuvem e gerenciamento de postura (CSPM) com o CloudForte Compliance™. A empresa oferece contratos baseados em resultados e tem melhorado seu Net Promoter Score, ficando acima da média da indústria.

Segurança elevada: As soluções proprietárias da Unisys integram gerenciamento de serviços de nuvem e monitoramento e proteção de segurança. Ela fornece gerenciamento de identidade e microssegmentação de rede, incluindo todos os ativos de nuvem até o nível de armazenamento de dados. Os clientes podem definir políticas de nuvem para controlar e monitorar, em tempo real, quem pode acessar o quê, permitindo confiança zero e resposta imediata a tentativas de violação de segurança e ataques cibernéticos. A segurança da Unisys é um forte diferencial para seus serviços gerenciados de nuvem.

Prestação de serviço de classe mundial: A Unisys está comprometida em atrair e reter talentos. Sua equipe de entrega local acessa a mesma tecnologia e ferramentas disponíveis para clientes empresariais globais. Os Centros de Excelência CloudForte® distribuem conhecimento de nuvem entre países. Em nível global, a Unisys tem mais de 660 certificados em tecnologias de nuvem Microsoft, AWS, ServiceNow e Google.

Pontos de Atenção

A Unisys está prestes a entrar no quadrante de Líderes porque está aumentando sua presença no mercado. Ela está utilizando sua parceria com a Microsoft. No entanto, não expandiu sua base de clientes na Nuvem AWS no Brasil. A empresa precisa adquirir mais clientes de nuvem para permanecer relevante no mercado de serviços gerenciados de nuvem pública.



2020 ISG Provider Lens™ Rising Star

A Unisys é a parceira ideal para empresas que operam em mercados altamente regulamentados e que exigem segurança estrita de nuvem.

CONTEXTO EMPRESARIAL

Managed Public Cloud Services for the Midmarket

Este quadrante é relevante para empresas de médio porte no Brasil que estejam avaliando provedores de serviços gerenciados em nuvem pública (MSPs). Neste relatório de quadrantes, a ISG apresenta o posicionamento atual de mercado desses provedores no Brasil e como eles podem enfrentar os principais desafios na gestão da infraestrutura de empresas de médio porte na nuvem pública. Os MSPs gerenciam as cargas de trabalho do cliente em ambientes de hiperescala de nuvem pública de terceiros para que as empresas possam se concentrar em outras tarefas.

Para ter sucesso no ambiente de negócios digital atual, as empresas devem adotar uma abordagem unificada para sua infraestrutura técnica em nuvens públicas e privadas. O uso de serviços gerenciados em nuvem pública pode ajudá-los a implementar soluções nativas da nuvem, aproveitando contêineres e funções sem servidor com integração de DevOps de um único toque. Isso ajuda as empresas a alcançar a modernização de aplicações e a otimização de custos para executar suas aplicações em escala.

As empresas obterão o benefício dos recursos de automação e IA dos MSPs para monitorar sua infraestrutura para prever as falhas e a dependência dos serviços em caso de falhas para reduzir os custos de manutenção. As empresas de médio porte têm menos requisitos complexos e projetos de menor escala do que as grandes empresas e preferem fornecedores com fortes ofertas de nicho com preços competitivos e alta capacidade de integração. As empresas de médio porte estão vendo uma forte liderança de provedores locais regionais no espaço de serviços gerenciados.

A ISG vê que as empresas no Brasil estão cada vez mais buscando novos pacotes de ofertas para gerenciar sua infraestrutura e oportunidades de consultoria para modernizar sua infraestrutura legada e otimizar custos. As empresas se beneficiarão da experiência dos provedores de serviços em gerenciamento de cargas de trabalho, segurança integrada e funções de suporte.

Os líderes de TI devem ler este relatório para entender melhor os pontos fortes e de atenção relativos dos provedores de serviços gerenciados, bem como a forma que as abordagens dos MSPs para o mercado podem impactar as estratégias de nuvem pública corporativa, melhorar a agilidade dos negócios e reduzir o custo total de propriedade.

Os líderes de desenvolvimento de software e tecnologia devem ler este relatório para compreender o posicionamento dos provedores de serviços gerenciados e aprender como as ofertas de MSP podem impactar o desenvolvimento contínuo de produtos de software de uma empresa.

Os profissionais de sourcing, compras e de gestão de fornecedores devem ler este relatório para desenvolver uma melhor noção do cenário atual de provedores de serviços gerenciados no Brasil.

MANAGED PUBLIC CLOUD SERVICES FOR MIDMARKET

Definição (cont.)

Os serviços gerenciados de nuvem pública para o mercado intermediário incluem MSPs que se concentram em clientes de empresas de médio porte. A receita típica do cliente é inferior a \$1 bilhão anualmente ou sua base de usuários é inferior a 5.000 usuários. Os provedores de serviços neste quadrante geralmente prestam suporte a uma grande carga de trabalho de IaaS distribuída por uma ampla base de clientes.

Os serviços fornecidos normalmente incluem:

- Serviços profissionais relacionados ao monitoramento de CPU, armazenamento, memória, bancos de dados e sistemas operacionais, incluindo microsserviços, máquinas virtuais e contêineres.
- Sistema operacional, middleware e serviços de atualização de aplicações.
- Portal de serviço para gerenciamento de despesas (chargeback e showback) e gerenciamento de identidade ou gerenciamento de serviços de TI.
- Gestão de governança e conformidade.
- Serviços de suporte, como gerenciamento de incidentes, configuração, serviços de segurança e configuração de automação.

MANAGED PUBLIC CLOUD SERVICES FOR MIDMARKET

Critérios De Elegibilidade

- Excelência operacional e serviços profissionais bem definidos.
- Experiência na construção e gerenciamento de ambientes públicos e de múltiplas nuvens.
- Expertise no gerenciamento de configurações de plataformas e sistemas, bem como de contêineres.
- Suporte para desenvolvimento de código de software, integração de sistema legado e nativo em nuvem.
- DevOps, automação habilitada para API e experiência em analytics de nuvem.
- Processos de segurança maduros.
- Suporte para diferentes funções do cliente, como técnicos e desenvolvedores de TI.
- Arcerías com provedores de nuvem pública relevantes e respectivos certificados de provedor de serviços gerenciados (MSP) para AWS, Azure, GCP ou outras.

Observações

O mercado intermediário continua sendo o motor de crescimento da adoção de nuvem. A pandemia da COVID-19 acelerou a velocidade. Todos os provedores de serviços gerenciados relataram aumento na demanda. No entanto, os provedores de serviços que oferecem serviços melhores experimentaram mais crescimento. Em 2020, observamos um aumento no número de empresas que trocaram de prestador de serviço.

A demanda por serviços adicionais incluiu infraestrutura de desktop virtual (VDI) hospedada em nuvem e ferramentas de collaboration - incluindo compartilhamento de arquivos em nuvem e capacitação do Microsoft Teams - que alguns provedores de nuvem estão autorizados a vender, implantar e oferecer suporte. Ao longo do ano, as empresas do mercado intermediário têm movido cargas de trabalho adicionais para a nuvem pública, acelerando seus programas de transformação digital em resposta a mais clientes que exigem serviços online.

Em resumo, a pandemia da COVID-19 produziu duas ondas de mudança de mercado. A primeira foi em torno da otimização de custos, economizando recursos da empresa. Conforme a sociedade se adaptou para trabalhar em casa e o comércio business-to-business gradualmente migrou para a nuvem, a segunda onda está expandindo a presença da nuvem, aumentando o consumo de recursos.

MANAGED PUBLIC CLOUD SERVICES FOR MIDMARKET

Observações (cont.)

Das 49 empresas participantes neste estudo, 18 se qualificaram para este quadrante. Sete são líderes e uma é uma Rising Star.

- A **BRLink** é uma provedora de serviços gerenciados fundada em 2003 e começou a fornecer serviços de nuvem da AWS em 2010. Além dos serviços gerenciados de nuvem, a empresa se concentra em analytics, DevOps, automação e computação sem servidor. Ela é uma Premier Partner e MSP da AWS. Outras parcerias incluem Microsoft Azure, TrendMicro, Veeam e New Relic complementam seu portfólio de serviços. As inovações em 2020 incluem um melhor analytics preditivo e portal do cliente aprimorado. A empresa conquistou novos clientes e tem reportado um crescimento significativo nos últimos 12 meses.
- A **Claranet** possui operações na Europa e América do Sul. A empresa adquiriu duas empresas brasileiras: a CredibiliT em 2016 e a CorpFlex, fornecedora de serviços de nuvem e hospedagem, em 2020. A Claranet tem escritórios em São Paulo e detém os principais credenciamentos da AWS, Google Cloud Platform (GCP) e Microsoft

Azure no Brasil. A Claranet possui uma plataforma global que integra serviços, operações e otimização de recursos. Ela atribui recursos adicionais de maneira proativa ou aplica scripts de solução de problemas para preservar o desempenho.

- A **Compasso UOL** possui mais de 1.700 especialistas, atendendo a mais de 2.000 clientes no Brasil. A UOL DIVEO adquiriu a Compasso em 2013. A partir de 2020, fundiu a Compasso com a UOL DIVEO e vendeu o data center da empresa, formando uma nova organização focada em serviços digitais que abrangem desenvolvimento Ágil, analytics, segurança cibernética e serviços gerenciados de nuvem. O portfólio renovado da Compasso visa gerar uma presença maior na nuvem pública.
- A **Dedalus** é uma empresa brasileira que fornece consultoria e serviços gerenciados de nuvem desde 2012. Nos últimos dois anos, tem expandido sua expertise em nuvem, aprimorando sua oferta de serviços de dados com uma nova plataforma de gerenciamento de serviços, analytics de monitoramento e o crescimento de suas operações na Argentina. A Dedalus é uma AWS Premier Consulting Partner e MSP, bem como uma Microsoft Gold Partner e Azure Expert MSP. Ela tem arquitetos de nuvem experientes para ajudar os clientes a otimizar seu consumo de recursos de nuvem, preservando o desempenho, escalabilidade e segurança.

MANAGED PUBLIC CLOUD SERVICES FOR MIDMARKET

Observações (cont.)

- A **Nextios** possui escritórios comerciais em todo o território brasileiro. Em 2019, ela implementou um forte programa de incentivo à certificação, mudou seu foco de nuvem privada para pública e fortaleceu sua parceria com a AWS ao adquirir o reconhecimento MSP. A Nextios tem um forte foco no mercado intermediário, provendo vendas e suporte na maioria dos estados brasileiros. Ela possui mais de 50 certificações AWS e profundo conhecimento em IA, ML e analytics. A Nextios é uma VMware Cloud Verified Partner, permitindo-lhe oferecer suporte a seus clientes ao mover suas cargas de trabalho VMware para a AWS. A empresa pretende ser reconhecida por sua experiência em AWS e qualidade de serviço.
- A **SantoDigital** é uma empresa brasileira, totalmente focada nos serviços da Google Cloud Platform (GCP). Ela atende 1.500 clientes corporativos da GCP no Brasil. A SantoDigital é uma Google Cloud Premier Partner e a primeira no Brasil a ser reconhecida como especializada em modernização de infraestrutura, collaboration empre-

sarial e serviços profissionais de aprendizado de máquina. A empresa pode aplicar o lift-and-shift em aplicações para a GCP, mas é a inovação que fornece sua diferenciação. Para cada cliente, a SantoDigital projeta serviços de GCP para transformar a experiência do cliente empresarial.

- A **Sky.One** é uma empresa brasileira fundada em 2014. Ela tem apresentado um crescimento constante e atualmente conta com mais de 1.000 clientes ativos. Em 2019, ela fortaleceu as parcerias de nuvem com a AWS, Google (GCP), Microsoft Azure, Huawei Cloud e Oracle Cloud Infrastructure (OCI). A plataforma Auto.Sky permite a migração automatizada para a nuvem. Suas plataformas Cloud Guru e Sky.Saver automatizam o gerenciamento, operação e otimização dos recursos de nuvem. A empresa fornece uma camada de serviço eficiente sobre a nuvem pública.
- A **V8 Consulting** é uma Rising Star. Sendo uma das principais parceiras da Oracle Cloud Infrastructure (OCI), ela tem crescido rapidamente desde sua fundação em 2014. Nos últimos dois anos, a V8 diversificou seu portfólio incluindo creditações da Microsoft, AWS e Google. A V8 oferece um portfólio de serviços de OCI robusto que está impulsionando o crescimento acelerado sobre a grande presença da Oracle no Brasil. A V8 gerencia o banco de dados autônomo da Oracle e o Oracle Exadata como um serviço para clientes que executam suas aplicações no local ou em outras nuvens, como a Microsoft Azure. Ela resolve os desafios de arquitetura dos clientes com flexibilidade e profundo conhecimento.

CONTEXTO EMPRESARIAL

SAP HANA Infrastructure Services

Este relatório é relevante para empresas de todos os setores no Brasil e as ajudará a avaliar os fornecedores de serviços de infraestrutura SAP HANA para cargas de trabalho SAP S/4HANA e bancos de dados HANA em grande escala. Neste relatório de quadrantes, a ISG destaca o posicionamento de mercado atual desses provedores no Brasil, com base na profundidade da oferta de serviços e presença de mercado.

Este relatório é relevante para empresas de todos os setores no Brasil e as ajudará a avaliar os fornecedores de serviços de infraestrutura SAP HANA para cargas de trabalho SAP S/4HANA e bancos de dados HANA em grande escala. Neste relatório de quadrantes, a ISG destaca o posicionamento de mercado atual desses provedores no Brasil, com base na profundidade da oferta de serviços e presença de mercado.

As empresas utilizam os recursos de computação, armazenamento e conectividade dos hiperescaladores em uma nuvem pública para hospedar cargas de trabalho SAP e facilitar o dimensionamento com base no uso e nas operações de infraestrutura. Junto com a infraestrutura, as empresas podem tirar proveito da experiência dos fornecedores em migração de dados, imagem do sistema, backup, restauração, recuperação de desastres, uso de recursos, monitoramento e painéis de gerenciamento.

As empresas brasileiras estão adotando cada vez mais a nuvem pública para cargas de trabalho relacionadas ao SAP HANA. Grandes e médias empresas utilizam a experiência dos provedores de serviços em IA, ML e funcionalidades analíticas para acelerar sua transformação digital. Ao mudar para a nuvem, as empresas podem otimizar custos e recursos com melhor desempenho.

Os líderes de TI devem ler este relatório para entender melhor os pontos fortes e de atenção relativos dos provedores de serviços de infraestrutura SAP HANA e aprender como as abordagens desses provedores para o mercado podem impactar as estratégias de nuvem pública corporativa.

Os líderes de desenvolvimento de software e tecnologia devem ler este relatório para compreender o posicionamento relativo e os recursos dos provedores de infraestrutura SAP HANA em hiperescala, que podem ajudá-los a adquirir infraestrutura e serviços para migrar suas cargas de trabalho para plataformas de nuvem pública.

Os profissionais de sourcing, compras e de gestão de fornecedores devem ler este relatório para desenvolver uma melhor noção do cenário atual dos provedores de serviços de infraestrutura SAP HANA no Brasil.

SAP HANA INFRASTRUCTURE SERVICES

Definição

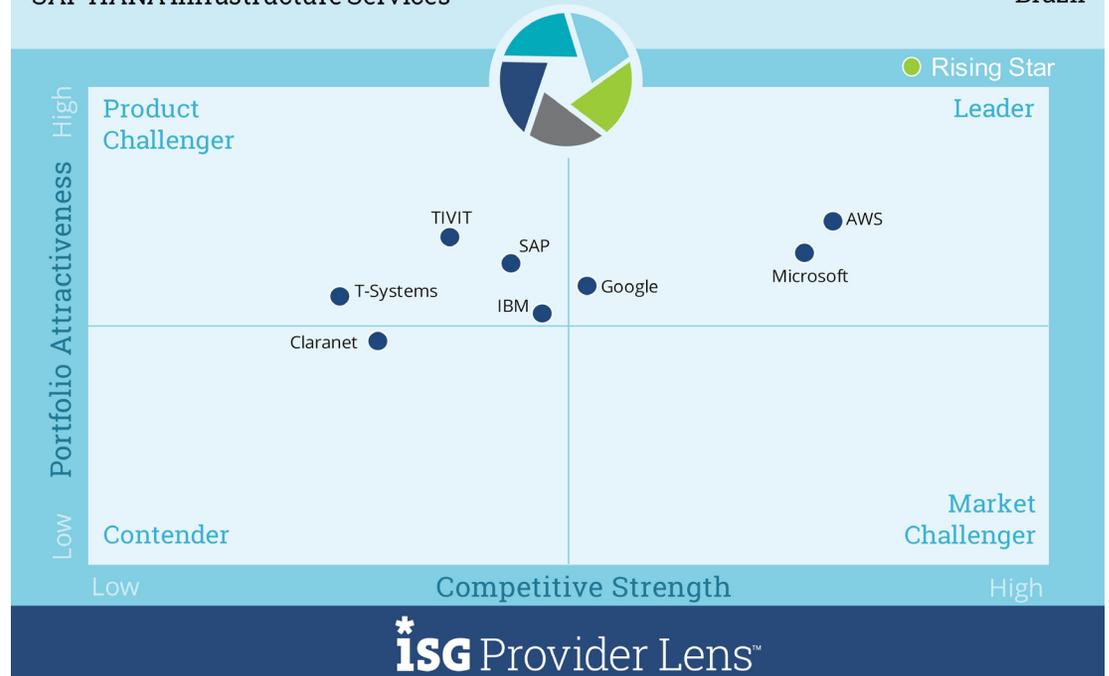
Este quadrante examina as infraestruturas de nuvem mais adequadas para hospedar o portfólio de software SAP, com ênfase em cargas de trabalho SAP S/4HANA e bancos de dados HANA em grande escala. Os fornecedores participantes oferecem infraestrutura como serviço (hiperescala de IaaS), incluindo operações de infraestrutura, instalações, provisionamento e capacidade de dimensionamento, em um modelo de pagamento conforme o uso.

As ferramentas de IaaS devem incluir migração de dados, imagem do sistema, backup, restauração, recuperação de desastres, monitoramento do uso de recursos e painéis de gerenciamento. As ferramentas podem fazer parte da oferta de IaaS padrão ou ser fornecidas por parceiros em um marketplace.

O fornecedor participante deve fornecer suporte pré-vendas para ajudar os clientes no plano de migração, arquitetura de nuvem, dimensionamento e otimização de desempenho, licenciamento, configuração de sistemas e banco de dados, configuração de rede privada virtual e soluções de terceiros (conjunto de ferramentas). A análise de suporte se concentra no ecossistema do parceiro de serviço do fornecedor com a capacidade de conduzir migrações e operações relacionadas.

Public Cloud – Solutions and Services
SAP HANA Infrastructure Services

2020
Brazil



Source: ISG Research 2020

SAP HANA INFRASTRUCTURE SERVICES

CrITÉrios De Elegibilidade

- A IaaS deve incluir servidores, armazenamento e conectividade específicos para a linha de produtos SAP.
- A capacidade de memória deve ser superior a 6 terabytes.
- Deve oferecer uma plataforma certificada para IaaS de SAP.
- O fornecedor deve ter operações diretas ou pelo menos um parceiro autorizado responsável ou relacionamento com o cliente e conformidade com os regulamentos locais, independentemente da localização do data center.

Observações

Não surpreendentemente, os líderes em Serviços de Infraestrutura de SAP HANA são as mesmas empresas que lideram o quadrante de Infraestrutura de Hiperescala e Serviços de Plataforma. No entanto, os motivos de sua liderança e os concorrentes que eles têm são diferentes.

O mercado de SAP está se movendo para a nuvem por dois motivos principais. Atualizar o SAP ERP legado para SAP S/4HANA e o banco de dados HANA para datamart e analytics de alto desempenho exige servidores de alto desempenho que podem ser adquiridos para execução interna. No entanto, a nuvem oferece ferramentas analíticas e de IA que podem oferecer benefícios de negócios que superam a atualização do ERP. Ao usar APIs de nuvem pública e serviços de IA/ML, os clientes aceleram a transformação de seus negócios digitais. O segundo motivo é que rodar SAP na nuvem oferece os benefícios de imagens de VM, sincronização de banco de dados e ferramentas de backup/restauração que permitem a recuperação de desastres quase em tempo real. As mesmas ferramentas permitem ligar e desligar os ambientes de desenvolvimento de aplicações e recursos de teste que são muito caros para manter internamente.

SAP HANA INFRASTRUCTURE SERVICES

Observações (cont.)

Quando os clientes perguntam aos consultores por que deveriam migrar o SAP para a nuvem, eles obtêm muitos bons argumentos para fazer isso. Entretanto, o contrário não é verdade. Os clientes não devem restringir sua análise aos preços de VM. A arquitetura de nuvem moderna melhora o desempenho e reduz custos, ao otimizar recursos.

Das 49 empresas participantes deste estudo, sete se qualificaram para este quadrante e três são Líderes.

- A **Amazon Web Services (AWS)** cresceu 37% em 2019, ultrapassando \$35 bilhões em vendas. A AWS tem 77 zonas de disponibilidade em 24 regiões geográficas. A região da América do Sul (São Paulo) possui três zonas de disponibilidade. As instâncias de alta memória são criadas especificamente para SAP HANA, oferecendo 38 Gbps de largura de banda de armazenamento dedicada. A AWS e a SAP têm inovado em conjunto para ajudar os clientes a executar seus ambientes SAP na nuvem desde 2011. No Brasil, a AWS tem o maior número de parceiros MSP certificados para mover SAP para a nuvem.

- A **Google** faz parte da Alphabet Inc., que registrou receita de \$161 bilhões e investiu \$26 bilhões em P&D em 2019. O segmento Google Cloud respondeu por \$8,9 bilhões. Ela oferece 24 regiões de nuvem com 73 zonas de disponibilidade. Uma região fica no Brasil, com três zonas de disponibilidade. A Google Cloud Platform (GCP) oferece uma infraestrutura SAP flexível e escalonável que permite aos clientes utilizar analytics e aprendizado de máquina. Ela está expandindo sua rede de parceiros no Brasil, oferecendo propostas atraentes para migrar SAP para a GCP.
- A **Microsoft** reportou \$143 bilhões em receita no ano fiscal de 2020. Ela tem mais de 160.000 funcionários, 55.000 dos quais estão em pesquisa e desenvolvimento, onde a empresa aplicou mais de \$19 bilhões em 2020. A Microsoft Azure é a plataforma de nuvem pública da empresa. Ela tem uma forte parceria com a SAP, permitindo à Microsoft vender componentes SAP Cloud Platform (SCP) como um serviço no mercado Microsoft Azure. A Microsoft tem um ecossistema de parceiros robusto no Brasil.

CONTEXTO EMPRESARIAL

Hyperscale Infrastructure & Platform Services

Este relatório é relevante para empresas de todos os setores no Brasil e as ajudará a avaliar os fornecedores de infraestrutura de hiperescala e serviços de plataforma. Neste relatório de quadrantes, a ISG destaca o atual posicionamento de mercado desses provedores no Brasil e a forma como eles abordam os principais desafios que enfrentam os clientes empresariais no país.

As empresas enfrentam desafios para manter sua própria infraestrutura de TI devido aos custos mais altos. Portanto, a adoção de serviços de nuvem pública em todos os setores está aumentando e as empresas preferem uma configuração de múltiplas nuvens ao migrar suas cargas de trabalho para a nuvem. Em 2020, o desejo de mover cargas de trabalho para a nuvem pública se tornou mais premente do que nunca e muitas empresas estão acelerando sua jornada de migração. Este relatório pode ajudar a escolher a plataforma de hiperescala certa para migrar suas cargas de trabalho.

As empresas podem se beneficiar com o investimento em infraestrutura e serviços de plataforma que podem gerenciar sua infraestrutura com atualizações regulares (ponta a ponta) e ajudar a aprimorar processos e garantir a eficiência operacional.

Além disso, elas podem aproveitar os recursos de computação, middleware e software dos hiperescaladores em um ambiente definido por software virtual ou em contêiner e arquiteturas sem servidor. Junto com a infraestrutura, as empresas podem tirar proveito dos serviços PaaS que incluem recursos persistentes, gerenciamento de

processos de negócios, redes de colaboração, bancos de dados, analytics e recursos de aprendizado de máquina (ML).

A ISG vê que as empresas no Brasil estão adotando a nuvem múltipla como parte de sua jornada digital. O aumento dos investimentos em serviços de infraestrutura tornou o Brasil um mercado competitivo. Esses provedores podem ajudar as empresas com segurança de dados aprimorada e maior uso de tecnologias de contêineres e microserviços para desenvolvimento e implantação de aplicações.

Os líderes de TI devem ler este relatório para entender melhor os pontos fortes e de atenção relativos da infraestrutura de hiperescala e provedores de serviços de plataforma, bem como aprender como as abordagens desses provedores para o mercado podem impactar as estratégias corporativas de nuvem pública, reduzir o custo total de propriedade e melhorar a agilidade dos negócios, a escalabilidade e a flexibilidade.

Os líderes de desenvolvimento de software e tecnologia devem ler este relatório para entender o posicionamento relativo e os recursos dos hiperescaladores, que podem ajudá-los a adquirir serviços de infraestrutura e plataforma para migrar suas cargas de trabalho para plataformas de nuvem pública.

Os profissionais de sourcing, compras e gestão de fornecedores devem ler este relatório para desenvolver uma melhor noção do cenário atual de infraestrutura de hiperescala e provedores de serviços de plataforma no Brasil.

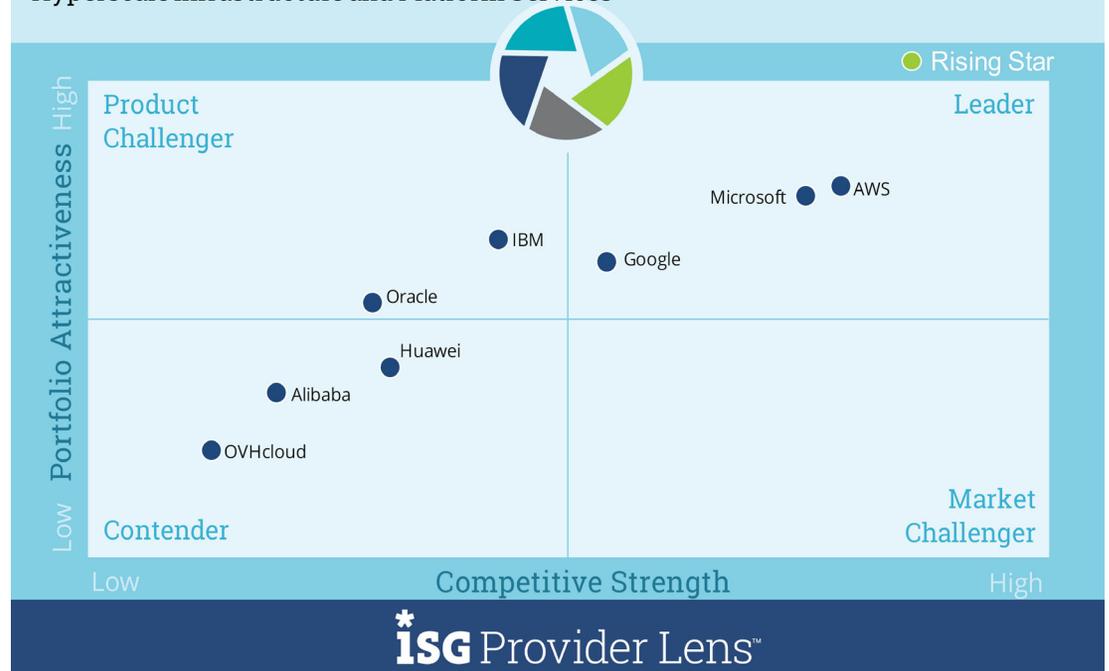
HYPERSCALE INFRASTRUCTURE & PLATFORM SERVICES

Definição

Este quadrante é destinado a fornecedores que disponibilizam recursos de computação virtual, middleware e software em uma nuvem pública. Os clientes consomem (micro) serviços de infraestrutura e plataforma como um serviço on-demand e centrado na web. Os serviços típicos no segmento de IaaS são serviços de computação, armazenamento e recursos de rede, onde todos são fornecidos de forma virtual ou definida por software em contêineres e guiados por arquiteturas sem servidor. O segmento de PaaS de hiperescalador oferece vários microsserviços e mecanismos de tempo de execução para processos de desenvolvimento de aplicações baseadas em nuvem e predefinidas que geralmente atendem às necessidades de ciclo de vida completo de um desenvolvedor que precisa construir ou modernizar aplicações. Os serviços incluem middleware, recursos persistentes, gerenciamento de processos de negócios, redes de collaboration, bancos de dados, analytics e recursos de aprendizado de máquina (ML). Serviços internos e externos (de terceiros) também estão sendo disponibilizados por meio de marketplaces. Além disso, os fornecedores de IaaS ou de PaaS oferecem suporte e gerenciam ISVs em suas atividades de go-to-market.

Public Cloud – Solutions and Services
Hyperscale Infrastructure and Platform Services

2020
Brazil



Source: ISG Research 2020

HYPERSCALE INFRASTRUCTURE & PLATFORM SERVICES

Crítérios De Elegibilidade

- Portfólio inovador de serviços de infraestrutura (capacidade de computação, memória, rede, backup, etc.) e funções de gerenciamento de contêineres.
- Infraestrutura de data center poderosa e resiliente.
- Fácil acesso, preços transparentes, modelos de faturamento dinâmicos (baseados no consumo) e fixos (reservados).
- Padrões e certificações reconhecidas, forte enfoque na proteção de dados e uma abordagem sofisticada de segurança cibernética.
- Suporte para infraestrutura como código e computação sem servidor em combinação com provisionamento altamente automatizado, acionamento de evento e failover.
- Ambientes de teste e desenvolvimento, incluindo fluxos de trabalho e funcionalidade de registro/relatório para implementações.
- Suporte para várias ferramentas de desenvolvimento, sistemas operacionais, tecnologias e automações de gerenciamento de plataforma.
- Suporte de fluxo de trabalho para metodologias de desenvolvimento Ágil (Scrum).
- Arquitetura aberta, interoperabilidade e APIs bem documentadas (serviço da web) ou camada de middleware/integração para unir múltiplas nuvens ou serviços e plataformas.
- Programa de parceiros especializados com um amplo ecossistema de parceiros para atender às necessidades dos clientes locais.

HYPERSCALE INFRASTRUCTURE & PLATFORM SERVICES

Observações

A multinuvem é uma tendência clara do mercado. No entanto, os estudos de caso relatados mostram que as empresas têm uma nuvem pública preferida para a maioria de suas cargas de trabalho de computação e usam outras nuvens para aplicações específicas, de SaaS ou economia de custos. No mercado de grandes contas, muitas empresas têm grandes bancos de dados, resultando em combinações de múltiplas nuvens em que as aplicações front-end são executadas em uma nuvem e o grande banco de dados é executado em outra para a melhor solução com custo ideal. Conexões rápidas entre nuvens permitem esses arranjos.

Há mais de 15 data centers em nuvem no Brasil, a maioria no Estado de São Paulo. A distância entre os data centers de nuvem pública é curta, fornecendo conexões de baixa latência na maioria das opções de nuvem. A maior distância que separa dois data centers em nuvem pública no Brasil é inferior a 450 quilômetros.

Os provedores de nuvem pública não publicam dados de receita em nível de país. A percepção do mercado, consultando várias fontes, é de que a AWS domina o mercado por causa de sua oferta pioneira de tecnologias em nuvem no Brasil a partir de 2009. Engenheiros, arquitetos e analistas influenciam os tomadores de decisão a favor da AWS. A Microsoft Azure está crescendo rapidamente graças à sua abordagem direta com os tomadores de decisão e aos benefícios que oferece às empresas que criaram suas soluções em torno do software da Microsoft. A Microsoft possui os canais de vendas mais robustos do Brasil. A Oracle também possui uma força de vendas robusta e domínio no mercado de banco de dados no país, o que permite a migração de clientes para a Oracle Cloud Infrastructure (OCI) para consumo de banco de dados como serviço. No entanto, ela não tem uma oferta atraente para outras cargas de trabalho. A Google vem promovendo a Google Cloud Platform (GCP) nos últimos anos. Chegou tarde e enfrenta o desafio de atrair a atenção dos executivos da empresa que têm estabelecido relações comerciais com outros fornecedores. A IBM ainda mantém uma base de clientes cativa, mas luta para convencer novos clientes a adotar a nuvem da IBM. No entanto, todos os hiperescaladores têm relatado aumentos de receita na nuvem a cada trimestre.

HYPERSCALE INFRASTRUCTURE & PLATFORM SERVICES

Observações (cont.)

Das 49 empresas participantes deste estudo, oito se qualificaram para o quadrante dos hiperescaladores. Três são Líderes de Mercado.

- **A Amazon Web Services (AWS)** cresceu 37% em 2019, ultrapassando \$35 bilhões em vendas. A AWS oferece mais de 175 serviços para computação, armazenamento, bancos de dados, rede, analytics, ML, AI, IoT, AR/VR, móvel, segurança e desenvolvimento de aplicações. Ela possui 77 zonas de disponibilidade em 24 regiões geográficas. A região da América do Sul (São Paulo) possui três zonas de disponibilidade. Em 2020, ela anunciou um investimento de \$236 milhões para expandir sua infraestrutura no Brasil. A AWS tem o maior número de parceiros MSP certificados entre os hiperescaladores no Brasil, o que a ajuda a oferecer suporte a uma base de clientes robusta.
- **A Google** faz parte da Alphabet Inc., que reportou \$161 bilhões em receita e investiu \$26 bilhões em P&D em 2019. O segmento Google Cloud inclui a Google Cloud Platform (GCP), G Suite (colaboração) e outros serviços empresariais em nuvem. Em 2019, a Google Cloud foi responsável por \$8,9 bilhões. Ela oferece 24 regiões de nuvem com 73 zonas de disponibilidade. Uma região fica no Brasil, com três zonas de disponibilidade. A Google tem operações diretas, vendas e um ecossistema de parceiros em crescimento no Brasil.
- **A Microsoft** reportou \$143 bilhões em receita no ano fiscal de 2020. Ela tem mais de 160.000 funcionários, 55.000 dos quais estão em pesquisa e desenvolvimento, onde a empresa aplicou mais de \$19 bilhões em 2020. A empresa lançou a Microsoft Azure, sua plataforma de nuvem pública, em 2010. Seu desempenho financeiro não está disponível. A Microsoft tem um ecossistema de parceiros robusto no Brasil.



Metodologia

METHODOLOGY

O estudo de pesquisa "ISG Provider Lens™ Public Cloud - Solutions & Services 2020" analisa os fornecedores/prestadores de serviços de software relevantes no mercado brasileiro, com base em um processo de pesquisa e análise de várias fases. Ele posiciona esses fornecedores com base na metodologia ISG Research. O estudo foi dividido nas seguintes etapas:



1. Definição do mercado Nuvem Pública - Soluções e Serviços.
2. Uso de pesquisas baseadas em questionários de provedores/fornecedores de serviços em todos os tópicos de tendências.
3. Discussões interativas com provedores/fornecedores de serviços sobre recursos e casos de uso.
4. Utilização dos bancos de dados internos do ISG e do conhecimento e experiência do consultor (sempre que aplicável)
5. Análise detalhada e avaliação de serviços e documentação de serviço com base nos fatos e números recebidos de fornecedores e outras fontes.
6. Uso dos seguintes critérios-chave de avaliação:
 - Estratégia e visão;
 - Inovação;
 - Percepção da marca e presença no mercado;
 - Cenário de vendas e de parceiros;
 - Amplitude e profundidade do portfólio de serviços oferecidos;
 - Avanços tecnológicos.

Autores e Editores



Pedro Luís Bicudo Maschio, Author

Analista Renomado

Renomado analista e autor, Pedro Bicudo traz vasta experiência em pesquisa nos mercados de serviços da SEMEA (Sul da Europa, Oriente Médio e África) e América Latina. Com mais de 30 anos de experiência em sourcing, ele tem desenvolvido avaliações de fornecedores e reestruturação de contratos, escopo de serviços e programas de benchmarking de TI para diversos mercados verticais nas Américas e APAC. Antes de ingressar no ISG, Pedro foi sócio da TGT Consult e vice-presidente administrativo da Gartner Inc., responsável pelos negócios de consultoria na APAC e na América Latina.



Prakash N, Analista de Contexto Empresarial e de Visão Geral Global

Senior Analyst

Prakash N é analista sênior do ISG e é responsável pelo suporte e coautoria dos estudos Provider Lens™ sobre Data Center de Nuvem Híbrida Privada, Serviços de Transformação de Nuvem Pública e Nuvem Nativa - Serviços de Contêiner. Sua área de especialização é em nuvem, data center, plataformas de nuvem pública e serviços nativos de nuvem. Ele tem desenvolvido conteúdo para o Provider Lens™ nas áreas de nuvem privada e pública. Prakash é autor de relatórios da indústria e da linha de serviço voltados para os setores automotivo, de varejo e CPG que se concentram no mercado de terceirização de TI. Prakash desenvolve conteúdo de uma perspectiva empresarial e é o autor do relatório de resumo global. Ele também colabora com consultores e clientes empresariais em atribuições de pesquisa ad-hoc e escreve artigos sobre tecnologias de nicho, tendências de mercado e percepções.

Autores e Editores



Jan Erik Aase, Editor

Diretor e Analista Principal

O Sr. Aase traz uma vasta experiência na implementação e pesquisa de integração de serviços e gerenciamento de processos de TI e de negócios. Com mais de 35 anos de experiência, ele é altamente qualificado para analisar tendências e metodologias de governança de fornecedores, identificar ineficiências nos processos atuais e aconselhar a indústria. Jan Erik tem experiência em todos os quatro lados do ciclo de vida de sourcing e governança do fornecedor: como cliente, analista do setor, provedor de serviços e consultor. Agora, como diretor de pesquisa, analista principal e chefe global do ISG Provider Lens™, ele está muito bem posicionado para avaliar e relatar sobre o estado da indústria e fazer recomendações para empresas e clientes provedores de serviços.

ISG Provider Lens™ Report: Public Cloud – Solutions & Services

Novembro 2020

© 2020 Information Services Group, Inc. All Rights Reserved



ISG (Information Services Group) (NASDAQ: III) é uma empresa global líder em consultoria e pesquisa de tecnologia. Uma parceira de negócios confiável para mais de 700 clientes, incluindo 75 das maiores 100 empresas do mundo, a ISG é comprometida em ajudar corporações, organizações do setor público e fornecedores de serviços e de tecnologia a alcançar a excelência operacional e crescimento mais rápido. A empresa se especializa em serviços de transformação digital, incluindo serviços de automação, análises de dados e nuvem; consultoria de fornecimento; governança gerenciada e de risco; serviços de fornecimento de rede; estratégia de tecnologia e design de operações; gerenciamento de mudança; inteligência de mercado, pesquisa e análise de tecnologia. Fundada em 2006, com base em Stamford, Conn., a ISG emprega mais de 1.300 profissionais, operando em mais de 20 países – uma equipe global conhecida por seu pensamento inovador, influência no mercado, expertise profunda em indústria e tecnologia, capacidades analíticas e de pesquisa de qualidade internacional com base nos dados de mercado mais abrangentes da indústria.