

# Multi Public Cloud Services

Um relatório de pesquisa comparando os pontos fortes, os desafios e os diferenciais competitivos de fornecedores

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| Sumário Executivo                     | 03 |
| Posicionamento do Fornecedor          | 06 |
| Introdução                            |    |
| Definição                             | 10 |
| Escopo do Relatório                   | 12 |
| Classificações do Fornecedor          | 13 |
| Apêndice                              |    |
| Metodologia e Equipe                  | 48 |
| Biografias do Autor e Editor          | 49 |
| Sobre nossa Empresa & Pesquisa        | 51 |
| Star of Excellence                    | 45 |
| Insights sobre experiência do cliente | 46 |

|   |         |
|---|---------|
| <b>Consulting and Transformation Services</b> | 15 – 20 |
| Quem Deve Ler Isto                            | 16      |
| Quadrante                                     | 17      |
| Definição e Critério de Elegibilidade         | 18      |
| Observações                                   | 19      |

|                                       |         |
|---------------------------------------|---------|
| <b>Managed Services</b>               | 21 – 27 |
| Quem deve ler isto                    | 22      |
| Quadrante                             | 23      |
| Definição e Critério de Elegibilidade | 24      |
| Observações                           | 26      |

|   |         |
|---|---------|
| <b>FinOps Services and Cloud Optimization</b> | 28 – 34 |
| Quem deve ler isto                            | 29      |
| Quadrante                                     | 30      |
| Definição e Critério de Elegibilidade         | 31      |
| Observações                                   | 32      |
| Perfis dos Fornecedores                       | 34      |

|  |         |
|--|---------|
| <b>Hyperscale Infrastructure and Platform Services</b> | 35 – 39 |
| Quem deve ler isto                                     | 36      |
| Quadrante  | 37      |
| Definição e Critério de Elegibilidade                  | 38      |
| Observações  | 39      |

|   |         |
|---|---------|
| <b>SAP HANA Infrastructure Services</b> | 40 – 44 |
| Quem deve ler isto                      | 41      |
| Quadrante                               | 42      |
| Definição e Critério de Elegibilidade   | 43      |
| Observações                             | 44      |

*Autor do Relatório: Pedro L. Bicudo Maschio*

### **A GenAI acelerou a adoção da nuvem e os fornecedores se adaptaram rapidamente às mudanças do mercado**

A IA generativa (GenAI) domina todas as discussões de TI hoje. No entanto, a TI está sob pressão para reduzir os gastos totais, dificultando a justificativa e aprovação de aumentos de orçamento para acomodar os custos do projeto GenAI. Fornecedores e empresas de consultoria também não fornecem visibilidade clara sobre os custos operacionais após incorporar a GenAI em aplicativos de negócios porque é difícil estimar quantos prompts e tokens os usuários inserirão ao usar a GenAI para atividades triviais.

FinOps continua no topo das prioridades das empresas. Entretanto, as ferramentas de FinOps se concentram em medir o uso da máquina virtual (VM) e o acesso ao banco de dados, sem ferramentas específicas para monitorar e medir a utilização e o custo da GenAI.

A nuvem pública continua a se expandir em todas as regiões. Fornecedores de nuvem relatam crescimento de receita de dois dígitos após vários trimestres de taxas de crescimento decrescentes. As razões fundamentais para as expansões não são claras, embora a maioria dos analistas de mercado considere a GenAI um dos principais impulsionadores. Este estudo não pôde confirmar esta afirmativa. A maioria dos MSPs relata que os clientes exigem projetos piloto para medir a eficácia, mas o número de projetos GenAI é insignificante. Este estudo conseguiu identificar aproximadamente 150 empresas no Brasil que estão usando GenAI em funções de negócios (exceto chatbots). É um número significativo para ilustrar que a GenAI oferece valor real, mas ainda é pequeno se comparado aos milhões de empresas que operam no país.

Fornecedores no quadrante Consulting and Transformation Services relatam demanda crescente por arquiteturas multinuvel que usam a melhor nuvem para cada carga de trabalho. O mercado ainda está no processo de entender a multinuvel verdadeiramente.

As empresas não **entendem** a expansão no **escopo** de serviços que a **GenAI** exigirá.



Alguns clientes esperam que a multinuvem lhes permita mover seus aplicativos e dados dinamicamente entre nuvens com base em variações de preços e descontos, o que não é prático. Mover de uma nuvem para outra requer refatoração de aplicativos, configuração de rede e transferências de dados, demandando tempo e recursos. No mundo real, a análise da arquitetura considera todas as opções de nuvem para criar a melhor distribuição em escala, desempenho, conectividade disponível, latência de rede, ferramentas de segurança e limitações de licenciamento de software.

O quadrante Managed Services avalia os principais fornecedores de serviços gerenciados (MSPs), incluindo fornecedores globais que operam no Brasil. Em geral, esses MSPs trabalham para entender o valor da GenAI para AIOps e FinOps, mas não reconheceram a expansão no escopo de serviço que a GenAI exigirá.

O AIOps inclui ML para identificar incidentes e soluções registradas por analistas, fornecendo insights de dados para automatizar a resolução. Os MSPs analisam esses insights

periodicamente. A pesquisa semântica da GenAI pode ler a documentação da solução de incidentes para ajudar a analisar novos incidentes, mas o ganho de produtividade é irrelevante. Apenas alguns MSPs estão criando grandes bibliotecas de modelos de configuração, designs de arquitetura em nuvem, manuais de configuração de produtos e vasta documentação de conhecimento para permitir a indexação da GenAI para pesquisas e recomendações mais precisas. Em breve, os MSPs criarão um comando com os requisitos dos clientes, e a GenAI escreverá planos de migração e sugerirá designs de arquitetura para revisão humana. Os MSPs que trabalham nessa direção expressaram frustração pelo fato de os grandes modelos de linguagem (LLMs) exigirem ajustes e treinamento extensivos antes de atenderem às suas expectativas.

A maioria das empresas não entende a expansão no escopo de serviços que a GenAI exigirá. Hoje, os MSPs gerenciam máquinas virtuais, utilização de CPU e memória, bancos de dados, disponibilidade, data lakes e acesso a dados. Entretanto, eles não gerenciam análises de IA, mas as monitoram como outro

aplicativo. Diferentemente da análise, a GenAI é um serviço cobrado pelo nível de acesso e utilização do usuário (número de prompts e tokens). Os MSPs precisarão monitorar o uso, a segurança, a privacidade e as soluções de arquitetura de design da GenAI para otimizar a utilização e os custos da GenAI, incluindo a comparação de opções da GenAI em diferentes nuvens.

O quadrante FinOps Services and Cloud Optimization identificou mais fornecedores do que no ano anterior, mostrando um interesse crescente e expansão do mercado. Os fornecedores de nuvem usam terminologia e parâmetros distintos para medir a utilização e fornecer serviços sob diferentes modelos de precificação. Um cliente típico acha difícil entender e consolidar o faturamento na nuvem. A otimização de FinOps é ainda mais complexa que o faturamento e abrange preço, custo e despesas, com o monitoramento de uso em seu núcleo. Os clientes esperam reduzir suas despesas com nuvem, e os MSPs alertam que o foco estrito no corte de custos pode levar a aplicativos de baixo desempenho, causando impactos comerciais indesejados.

Os serviços de FinOps fornecem insights detalhados sobre gastos na nuvem, permitindo que os clientes identifiquem e eliminem desperdícios e otimizem a utilização de recursos. O desperdício de TI gera desperdício de energia e conseqüentes emissões de carbono desnecessárias. Em outras palavras, os gastos excessivos com TI contribuem para o aquecimento global, e os clientes que precisam cumprir metas de redução de carbono devem medir o consumo e o desperdício de TI. Alguns fornecedores de FinOps podem medir e relatar emissões de carbono mensalmente, fornecendo evidências auditáveis de conformidade ambiental, social e de governança (ESG).

O quadrante Hyperscale Infrastructure and Platform Services mostra pequenas mudanças em relação ao ano anterior, quando a GenAI já dominava a concorrência de nuvem pública. Os fornecedores de nuvem anunciaram muitas novas ferramentas e atualizações da GenAI, melhorando a precisão da resposta dessa tecnologia e a disponibilidade regional.



Em setembro de 2024, a Oracle anunciou sua parceria com a AWS, replicando os termos de seu relacionamento anterior com o Microsoft Azure e o Google Cloud para oferecer produtos Oracle a todos os três fornecedores de plataforma de nuvem (hiperescaladores): AWS, Microsoft Azure e Google Cloud. Essa configuração facilita o design multinuvm. A SAP também disponibilizou seus produtos nas três plataformas, permitindo a adoção de multinuvm.

O setor público está cada vez mais interessado em usar serviços de nuvem, pois os fornecedores podem aderir aos requisitos de soberania de dados. Todos os quatro principais hiperescaladores (AWS, Microsoft Azure, Google Cloud e Oracle Cloud) oferecem infraestrutura local capaz de fornecer serviços de nuvem completos, garantindo controle de acesso rigoroso, residência de dados e criptografia do lado do cliente.

Os quatro principais hiperescaladores aumentaram sua rede de parceiros no Brasil, atraindo muitos fornecedores independentes de software (ISVs) para desenvolver soluções e expandir serviços de nuvem em todo o país.

A rápida expansão da nuvem permite que ISVs de nicho acelerem o crescimento e aumentem drasticamente as margens. Assim, cada vez mais ISVs estão interessados em desenvolver competências em nuvem.

Para impulsionar ainda mais a demanda pela nuvem, os quatro principais hiperescaladores estão investindo em treinamento e educação, em parceria com clientes e MSPs, para educar usuários em IA, análise e GenAI. De acordo com os hiperescaladores, atualmente, a adoção da GenAI e da nuvem está limitada pelo número de especialistas disponíveis.

O quadrante SAP HANA Infrastructure Services mostra que o mercado continua a evoluir e se expandir no ritmo dos clientes, que é mais lento do que a SAP preferiria. Nenhum novo fornecedor adentrou o mercado este ano. Entretanto, a crescente demanda por soberania de dados e disponibilidade de dispositivos de nuvem locais oferecidos pelos quatro principais hiperescaladores pode mudar o jogo em breve. Esses dispositivos podem hospedar máquinas virtuais certificadas pela SAP a fim de executar o SAP S/4HANA localmente, além de terem extensões de nuvem que atendem

aos requisitos de licenciamento da SAP para infraestrutura de nuvem pública. Se hospedar o SAP S/4HANA na borda se tornar popular, outros fornecedores poderão lançar novas ofertas baseadas na Oracle Cloud Infrastructure de marca branca (Oracle Alloy).

**Os clientes geralmente têm dificuldade para entender e consolidar o faturamento na nuvem. A otimização de FinOps é ainda mais complexa que o faturamento e abrange preço, custo e despesas, com o monitoramento de uso em seu núcleo. As empresas devem sempre considerar a contratação de especialistas em serviços de FinOps para garantir controle, governança e conformidade.**





## Posicionamento do Fornecedor

Página 1 of 4

|               | Consulting and Transformation Services | Managed Services   | FinOps Services and Cloud Optimization | Hyperscale Infrastructure and Platform Services | SAP HANA Infrastructure Services |
|---------------|--|--------------------|--|---|----------------------------------|
| Accenture     | Leader                                 | Leader             | Leader                                 | Not In  | Not In                           |
| Alibaba Cloud | Not In                                 | Not In             | Not In                                 | Contender                                       | Not In                           |
| Atos          | Product Challenger                     | Product Challenger | Product Challenger                     | Not In  | Not In                           |
| AWS           | Not In                                 | Not In             | Not In                                 | Leader  | Leader                           |
| Birlasoft     | Contender                              | Contender          | Not In                                 | Not In  | Not In                           |
| Capgemini     | Leader                                 | Leader             | Leader                                 | Not In  | Not In                           |
| Claranet      | Product Challenger                     | Contender          | Contender                              | Not In  | Contender                        |
| Dedalus       | Leader                                 | Leader             | Leader                                 | Not In  | Not In                           |
| Deloitte      | Product Challenger                     | Product Challenger | Product Challenger                     | Not In  | Not In                           |





## Posicionamento do Fornecedor

Página 2 of 4

|                | Consulting and Transformation Services | Managed Services   | FinOps Services and Cloud Optimization | Hyperscale Infrastructure and Platform Services | SAP HANA Infrastructure Services |
|----------------|--|--------------------|--|---|----------------------------------|
| DXC Technology | Product Challenger                     | Product Challenger | Product Challenger                     | Not In  | Not In                           |
| Embratel       | Contender                              | Product Challenger | Contender                              | Not In  | Not In                           |
| Extreme Group  | Product Challenger                     | Product Challenger | Product Challenger                     | Not In  | Not In                           |
| FCamara        | Contender                              | Contender          | Not In                                 | Not In  | Not In                           |
| Google         | Not In                                 | Not In             | Not In                                 | Product Challenger                              | Product Challenger               |
| Huawei         | Not In                                 | Not In             | Not In                                 | Contender                                       | Contender                        |
| IBM            | Product Challenger                     | Not In             | Not In                                 | Product Challenger                              | Product Challenger               |
| Inmetrics      | Contender                              | Product Challenger | Product Challenger                     | Not In  | Not In                           |
| Kyndryl        | Leader                                 | Leader             | Leader                                 | Not In  | Not In                           |





## Posicionamento do Fornecedor

Página 3 of 4

|             | Consulting and Transformation Services | Managed Services   | FinOps Services and Cloud Optimization | Hyperscale Infrastructure and Platform Services | SAP HANA Infrastructure Services |
|-------------|--|--------------------|--|---|----------------------------------|
| Logicalis   | Product Challenger                     | Product Challenger | Product Challenger                     | Not In  | Not In                           |
| Microsoft   | Not In                                 | Not In             | Not In                                 | Leader  | Leader                           |
| NTT DATA    | Contender                              | Contender          | Not In                                 | Not In  | Not In                           |
| Oracle      | Not In                                 | Not In             | Not In                                 | Leader  | Not In                           |
| OVHcloud    | Not In                                 | Not In             | Not In                                 | Contender                                       | Not In                           |
| Skyone      | Leader                                 | Leader             | Leader                                 | Not In  | Not In                           |
| SoftwareOne | Contender                              | Contender          | Contender                              | Not In  | Not In                           |
| Stefanini   | Rising Star ★                          | Product Challenger | Product Challenger                     | Not In  | Not In                           |
| TCS         | Product Challenger                     | Product Challenger | Product Challenger                     | Not In  | Not In                           |





## Posicionamento do Fornecedor

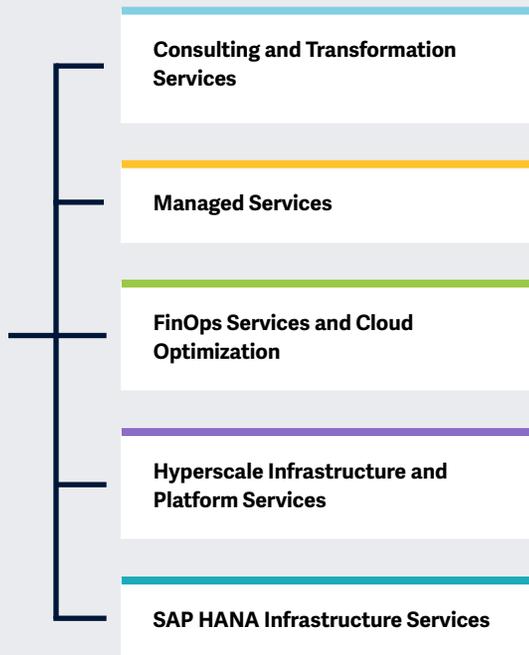
Página 4 of 4

|               | Consulting and Transformation Services | Managed Services   | FinOps Services and Cloud Optimization | Hyperscale Infrastructure and Platform Services | SAP HANA Infrastructure Services |
|---------------|--|--------------------|--|---|----------------------------------|
| Tech Mahindra | Contender                              | Contender          | Not In                                 | Not In  | Not In                           |
| Tencent Cloud | Not In                                 | Not In             | Not In                                 | Contender                                       | Not In                           |
| Think IT      | Contender                              | Contender          | Product Challenger                     | Not In  | Not In                           |
| TIVIT         | Leader                                 | Leader             | Leader                                 | Not In  | Not In                           |
| T-Systems     | Product Challenger                     | Leader             | Product Challenger                     | Not In  | Contender                        |
| Unisys        | Product Challenger                     | Product Challenger | Leader                                 | Not In  | Not In                           |
| V8.Tech       | Leader                                 | Leader             | Contender                              | Not In  | Not In                           |
| Wipro         | Leader                                 | Leader             | Product Challenger                     | Not In  | Not In                           |



Este estudo concentra-se no que o ISG considera mais crítico em 2024 para a **serviços de multinuvem pública**.

Ilustração simplificada Fonte: ISG 2024



### Definição

Este estudo avalia fornecedores que oferecem serviços de nuvem pública, incluindo consultoria e transformação, serviços gerenciados, infraestrutura e plataformas de nuvem pública, FinOps e serviços de IA relacionados. Os fornecedores no escopo usam automação inteligente e ferramentas com tecnologia de IA para gerenciar, proteger e otimizar efetivamente a infraestrutura de nuvem pública.

A infraestrutura de nuvem pública oferece vários benefícios que superam suas contrapartes locais tradicionais, o que a torna a escolha preferida de muitas organizações para projetos de transformação de infraestrutura e empreendimentos de desenvolvimento de aplicativos. A adoção generalizada de ferramentas de automação inteligentes simplifica ainda mais os processos de gestão de dados e permite que as empresas se concentrem na inovação em vez de tarefas cotidianas. Aproveitar a infraestrutura de nuvem pública também se alinha às metas

de sustentabilidade ao reduzir a pegada de carbono ambiental associada aos data centers locais.

As empresas reconhecem a necessidade de se adaptar aos ambientes de nuvem modernos para otimizar o desempenho e a escalabilidade, o que gera uma demanda maior por estratégias de redesenho da arquitetura e experiência em soluções nativas da nuvem. A demanda por infraestrutura de nuvem soberana está aumentando, especialmente na Europa. As organizações estão priorizando a soberania, a segurança e a flexibilidade dos dados e considerando a capacidade de selecionar locais de armazenamento de dados e manter o controle sobre as chaves de acesso e criptografia, garantindo a conformidade com regulamentos locais e protegendo dados confidenciais.

As empresas estão interessadas em aproveitar a IA generativa (GenAI) para aumentar a produtividade, otimizar as operações e desbloquear novas oportunidades de inovação. Eles se concentram não apenas



em complementar, mas também em aprimorar a funcionalidade da infraestrutura de TI atual. À medida que as empresas estão direcionando sua atenção para a integração perfeita da GenAI em seus ambientes de TI existentes, elas esperam que os fornecedores estejam no topo dessa tendência.



### Escopo do Relatório

Este relatório de quadrantes ISG Provider Lens™ abrange os seguintes quadrantes para serviços/soluções: Consulting and Transformation Services, Managed Services, FinOps Services and Cloud Optimization, Hyperscale Infrastructure and Platform Services e SAP HANA Infrastructure Services.

Este estudo ISG Provider Lens™ oferece aos tomadores de decisão de TI:

- Transparência sobre os pontos fortes e fracos dos fornecedores relevantes
- Um posicionamento diferenciado de fornecedores por segmentos (quadrantes)
- Foco no mercado regional

Nosso estudo serve como uma importante base de tomada de decisão para o posicionamento de relacionamentos-chave e considerações de estratégia de vendas. Consultores e clientes corporativos do ISG usam informações desses relatórios para avaliar seus relacionamentos com fabricantes atuais e novos relacionamentos em potencial.

### Classificações do Fornecedor

A posição de fornecedor reflete a adequação dos fornecedores de TI/fornecedores de software para um segmento de mercado definido (quadrante). Sem mais acréscimos, a posição sempre se aplica a todas as classes e indústrias de todos os tamanhos de empresas. Caso as exigências de serviços de TI de clientes empresariais sejam diferentes e o espectro dos fornecedores de TI que operam no mercado local seja suficientemente amplo, uma diferenciação adicional dos fornecedores de TI por desempenho é feita de acordo com o grupo-alvo de produtos e serviços. Ao fazer isso, a ISG considera as exigências do setor ou o número de funcionários, assim como as estruturas corporativas dos clientes e posiciona os fornecedores de TI de acordo com sua área de foco. Como resultado, a ISG os diferencia, se necessário, em dois grupos-alvo de clientes que são definidos como segue:

- **Mercado Intermediário:** Empresas com 100 a 4.999 funcionários ou receitas entre US\$20 milhões e US\$999 milhões com sede central no respectivo país, geralmente de propriedade privada.

- **Grandes Empresas:** Empresas multinacionais com mais de 5.000 funcionários ou receita acima de US\$ 1 bilhão, com atividades em todo o mundo e estruturas de tomada de decisão distribuídas globalmente.

Segundo o ISG Provider Lens™, os quadrantes são criados usando uma matriz de avaliação contendo quatro segmentos (Leader, Product & Market Challenger e Contender), e os fornecedores estão posicionados de acordo. Cada quadrante de Lentes de Fornecedores ISG pode incluir um prestador(es) de serviços que a ISG acredita ter forte potencial para se mover para o quadrante dos Líderes. Este tipo de fornecedor pode ser classificado como Rising Star.

- **Número de fornecedores em cada quadrante:** A ISG classifica e posiciona os Fornecedores mais relevantes de acordo com o escopo do relatório para cada quadrante e limita o máximo de Fornecedores por quadrante a 25 (exceções são possíveis).





### Classificação dos Provedores: Quadrantes Chave

#### Product Challengers:

Os Product Challengers oferecem um portfólio de produtos e serviços que fornece uma cobertura acima da média dos requisitos corporativos, mas não são capazes de fornecer os mesmos recursos e força de atuação que os Leaders em relação às categorias e mercados individuais. Frequentemente, isso se deve ao tamanho do respectivo fornecedor ou uma trajetória mais fraca dentro do respectivo segmento-alvo.

#### Contenders:

Os concorrentes que se encontram neste quadrante ainda carecem de produtos e serviços maduros ou profundidade e amplitude suficientes em sua oferta, mas também mostram alguns pontos fortes e potencial de melhoria em seus esforços de atuação no mercado. Esses fornecedores geralmente são generalistas ou participantes de nicho.

#### Leaders:

Os Leaders entre os fornecedores / provedores têm uma oferta de produtos e serviços altamente atraente e um mercado e posição competitiva muito fortes; eles cumprem todos os requisitos para uma atuação bem-sucedida no mercado. Eles podem ser considerados formadores de opinião, impulsionando estrategicamente o mercado. Eles também garantem estabilidade e resistência inovadoras.

#### Market Challengers:

Os Market Challengers também são muito competitivos, mas ainda há um potencial de melhoria significativa no portfólio e eles ficam claramente atrás dos Leaders. Frequentemente, os Market Challengers são fornecedores estabelecidos que levam mais tempo para lidar com novas tendências devido ao seu tamanho e estrutura da empresa e, portanto, têm algum potencial para otimizar seu portfólio e aumentar sua atratividade.





### Classificação dos Provedores: Quadrantes Chave

#### ★ Rising Stars

Os Rising Stars são geralmente os Product Challengers com alto potencial no futuro. As empresas que recebem o prêmio Rising Star têm um portfólio promissor, incluindo o roadmap necessário e o foco adequado nas principais tendências do mercado e requisitos do cliente. Os Rising Stars também possuem uma excelente gestão e compreensão do mercado local. Este prêmio é concedido apenas a fornecedores ou prestadores de serviços que fizeram um progresso significativo em direção a suas metas nos últimos 12 meses e devem alcançar o quadrante Leader nos próximos 12-24 meses devido ao seu impacto acima da média e força para inovação.

#### Not in

O provedor de serviços ou fornecedor não foi incluído neste quadrante. Pode haver um ou vários motivos pelos quais essa designação foi aplicada: O ISG não conseguiu obter informações suficientes para posicionar a empresa; a empresa não fornece o serviço ou solução relevante conforme definido para cada quadrante de um estudo; ou a empresa não se qualificou devido à sua participação no mercado, receita, capacidade de entrega, número de clientes ou outras métricas de escala a serem comparadas diretamente com outros fornecedores no quadrante. A omissão no quadrante não significa que o provedor ou fornecedor do serviço não ofereça esse serviço ou solução, nem confere qualquer outro significado.





# Consulting and Transformation Services

### Quem deve ler isto

Este quadrante é pertinente para empresas no Brasil que avaliam fornecedores de serviços de transformação e consultoria em múltiplas nuvens públicas. O ISG ressalta o posicionamento deles na região e como abordam desafios locais. O relatório permite que fornecedores entendam a dinâmica do mercado e a concorrência; já empresas podem avaliar inovações de fornecedores tradicionais ou novos players.

No segmento de nuvem pública do país, os serviços de consultoria e transformação se tornam mais essenciais conforme empresas enfrentam limitações complexas de orçamento de TI. As empresas reconhecem a necessidade de investir em tecnologias de ponta, como IA generativa (GenAI) e soluções de análise para acelerar a inovação e manter a vantagem competitiva. Contudo, o desafio é equilibrar tais investimentos com a orientação de reduzir gastos gerais com TI. Muitas empresas encontram dificuldades para justificar

aumentos de orçamento para iniciativas de GenAI, mesmo reconhecendo benefícios comerciais dessas tecnologias.

Além disso, definir arquiteturas multinuvem ideais apresenta outro desafio importante. Empresas devem equilibrar desempenho, eficiência de custos e requisitos de soberania de dados, ainda mais em projetos de migração para a nuvem. A gestão de vários fornecedores de nuvem dificulta as iniciativas, demandando planejamento e execução minuciosos. As empresas brasileiras buscam consultoria em nuvem que apoiem suas necessidades imediatas de transformação digital e forneçam roteiros estratégicos de longo prazo. Esses roteiros devem permitir que empresas aproveitem o potencial completo dos ambientes de múltiplas nuvens públicas, mantendo o controle de custos e garantindo a conformidade com normas de governança de dados.



**Líderes de TI** devem ler este relatório para entender os pontos fortes e fracos dos fornecedores de serviços de consultoria e transformação que podem auxiliar na transformação digital em suas empresas..



**Líderes de desenvolvimento de software e tecnologia** devem ler este relatório para entender como fornecedores de consultoria e transformação se posicionam e os benefícios de migrar para a nuvem..



**Profissionais de sourcing, compras e gestão de fornecedores** devem ler este relatório para entender melhor o cenário atual dos fornecedores de serviços de consultoria e transformação do Brasil.

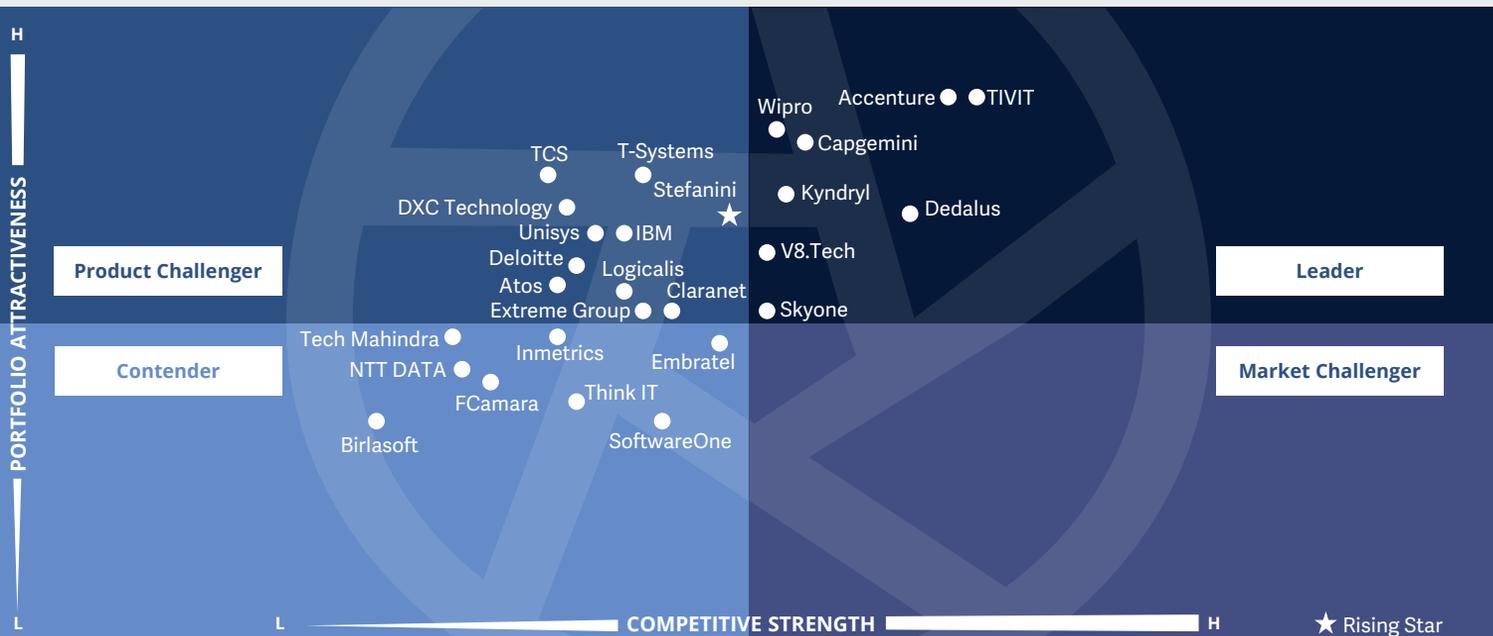


**Profissionais de transformação digital** devem ler o relatório para entender como adotar a nuvem pública pode impactar iniciativas de transformação digital e comparar os fornecedores.



**Multi Public Cloud Services  
Consulting and Transformation Services**

Brasil 2024



Este quadrante avalia **fornecedores de serviços de consultoria** que oferecem modernização de aplicativos e migrações de dados para nuvens públicas, transformando data centers legados em plataformas digitais modernas para **clientes corporativos**.

*Pedro L. Bicudo Maschio*



### Definição

Este quadrante avalia fornecedores que oferecem consultoria em nuvem pública e serviços de transformação que ajudam as empresas a modernizarem, otimizarem e transformarem suas operações de TI para aumentar a eficiência, agilidade e segurança. Esses fornecedores de serviços fazem parceria com vários fornecedores de infraestrutura de nuvem pública para oferecer estratégia multinuvem e soluções de nuvem do setor e gerenciar complexidades específicas do consumidor na adoção e implantação de soluções de nuvem pública. Eles contam com desenvolvedores e arquitetos de software altamente qualificados que usam o design thinking e ciclos de trabalho curtos para atender às demandas dos consumidores. Os serviços do fornecedor normalmente compreendem:

- **Serviços de consultoria**, que incluem design de caso de negócios para ambientes multinuvem e avaliações de migração de carga de trabalho. Os fornecedores de serviços oferecem roteiros de transformação abordando ferramentas de segurança, rede e conectividade, serviços de dados, análise,

desempenho de computação e orientação sobre modernização de aplicativos para migração para nuvens públicas.

- **Serviços de transformação**, que incluem arquitetos e engenheiros de nuvem que cuidam do design, construção e configuração dos ambientes multinuvem. Eles também oferecem suporte à migração e integração de cargas de trabalho para aproveitar a arquitetura em nuvem. Eles ajudam a integrar AIOps, GenAI e FinOps para facilitar o desenvolvimento e as operações de aplicativos nativos da nuvem.
- **Serviços de conformidade**, que incluem aqueles que abordam requisitos ambientais, sociais, de governança (ESG) e de segurança, pois são essenciais para qualquer envolvimento de transformação. Os fornecedores adotam as melhores práticas e estruturas para criar políticas, processos e funções de nuvem, garantindo ambientes saudáveis, sustentáveis, seguros e compatíveis, independentemente da localização. Também incorporam barreiras de proteção ao implementar soluções GenAI em ecossistemas existentes.

### Critério de Elegibilidade

1. Capacidade de **avaliar e projetar estratégias de modernização de aplicativos** para adotar serviços nativos da nuvem e bibliotecas de API para integração de serviços, incluindo **automação de DevOps**, implantações de **AIOps, GenAI** e infraestrutura como código (**IaC**) e integração entre nuvens
2. **Métodos e estruturas** para analisar o cenário de TI dos clientes, otimizar gastos com TI e evitar dívidas técnicas adicionais
3. **Experiência em serviços de planejamento e implantação de multinuvem** para os principais setores do mercado
4. Experiência em **migração de aplicativos** (modelos, engines de automação e outras técnicas) e desenvolvimento de aplicativos nativos da nuvem
5. **Competência certificada** em pelo menos dois hiperescaladores, como AWS, Microsoft Azure, Google Cloud e OCI



### Observações

As empresas enfrentam o desafio de se adaptar à pressão empresarial para reduzir gastos e atender à demanda de exploração de GenAI e análise para permanecerem competitivas. Para os diretores de informação (CIOs), o orçamento restringe a inovação, dificultando o atendimento às expectativas do negócio. Os fornecedores de consultoria e transformação que entendem melhor esse desafio oferecem modernização de aplicativos para melhorar o acesso aos dados, explorar os benefícios do data lake e aumentar o uso de código aberto para reduzir gastos com software comercial.

Na frente da inovação, a GenAI domina todas as discussões. Entretanto, os clientes têm dificuldade em justificar e aprovar aumentos de orçamento para acomodar os custos do projeto GenAI, mesmo depois de identificar os benefícios comerciais. FinOps continua no topo das prioridades das empresas. Entretanto, as ferramentas FinOps se concentram em medir o uso da máquina virtual e o acesso ao banco de dados, sem ferramentas específicas para monitorar e medir a utilização e o custo da GenAI.

Os desafios atuais para migrações para a nuvem incluem definir a melhor arquitetura multinuvem para otimizar o desempenho e os custos, incorporar GenAI no design da arquitetura em nuvem, criar controles apropriados para a soberania de dados e garantir que tudo esteja seguro e em conformidade com ESG, principalmente em relação ao consumo de carbono e gestão de resíduos.

Das 35 empresas avaliadas para este estudo, 27 se qualificaram para este quadrante, sendo oito Líderes e uma Rising Star.

### **accenture**

Os serviços de consultoria da **Accenture** abrangem estratégia de negócios e modernização digital antes de criar soluções multinuvem. Ela conta com uma estrutura organizacional robusta, profundo conhecimento e as principais certificações.

### **Capgemini**

A **Capgemini** oferece uma abordagem de estrutura para modernização de aplicativos e migração para a nuvem, permitindo transformações abrangentes. Suas estruturas específicas do setor ajudam a acelerar os resultados comerciais.

### **dedalus**

A **Dedalus** tem uma abordagem pragmática para migrações para a nuvem. Ela tem muitos anos de experiência concluindo com segurança centenas de migrações para a nuvem.

### **kyndryl**

A **Kyndryl** vem aumentando sua capacidade de nuvem pública a cada ano. Ela combina experiência em tecnologia e automação para projetar e implantar soluções multinuvem robustas, garantindo desempenho e segurança.

### **sky.one**

A **Skyone** desenvolveu uma solução exclusiva para automatizar migrações para a nuvem, eliminando a refatoração de aplicativos, reduzindo custos e garantindo a adoção segura da nuvem. Ela tem milhares de clientes que são PMEs no mercado intermediário.

### **TIVIT**

A **TIVIT** tem experiência com sistemas essenciais, incluindo SAP e outros ERPs. Ela melhorou sua capacidade de modernização de aplicativos para aprimorar os resultados comerciais e o impacto da transformação.

### **V8.TECH** DRIVING DIGITAL TRANSFORMATION

A **V8.Tech** faz parcerias com muitos fabricantes de tecnologia e fornecedores de nuvem, oferecendo modernização e inovação na nuvem. Ela melhorou sua capacidade de dar suporte a clientes usando serviços de dados e GenAI.



## Consulting and Transformation Services



A **Wipro** utiliza uma plataforma de serviço global com uma abordagem de malha que garante migrações rápidas com benefícios comerciais desde o primeiro dia. Ela automatiza tudo, desde avaliações até migração e operações.



A **Stefanini** (Rising Star) cresce de forma consistente, fornecendo modernização de aplicativos e serviços de IA para aprimorar as práticas de AI Ops e FinOps. Também oferece serviços full-stack, incluindo aplicativos, nuvem híbrida e local de trabalho.





# Managed Services

### Quem deve ler isto

Este quadrante é pertinente para empresas no Brasil que avaliam MSPs de múltiplas nuvens públicas. O ISG ressalta o posicionamento deles na região e como abordam desafios locais. O relatório permite que fornecedores entendam a dinâmica do mercado e a concorrência; já empresas podem avaliar inovações de fornecedores tradicionais ou novos players.

Conforme empresas no Brasil incorporam cada vez mais a GenAI em seus aplicativos e processos de desenvolvimento, enfrentam cada vez mais complexidades de implementação e manutenção contínua. Agentes de conversação com tecnologia GenAI são testados para melhorar o suporte ao consumidor, já equipes internas utilizam a pesquisa semântica orientada por GenAI para otimizar a eficiência operacional e agilizar a tomada de decisão.

Entretanto, à medida que intensificam o uso da GenAI, as empresas enfrentam demandas consideráveis de recursos e impacto nos custos da nuvem pública. O alto consumo pela GenAI dos recursos de nuvem e a necessidade de manutenção constante em áreas como limpeza de dados e controle de acesso geram uma necessidade crescente de assistência especializada. Isso levou empresas a buscar serviços gerenciados com suporte técnico e gestão de infraestrutura de nuvem necessários para otimizar o desempenho da GenAI e enfrentar seus desafios.

Fornecedores de serviços gerenciados se posicionam como parceiros comerciais cruciais ao criar soluções voltadas à GenAI que atendem às necessidades do cliente no ciclo de vida do aplicativo, desde a implementação e otimização até a manutenção e suporte contínuos.



**Líderes de TI** devem ler relatório para entender posicionamento de MSPs e como abordagem ao mercado pode afetar estratégias de nuvem pública empresarial, melhorar agilidade dos negócios e reduzir TCO.



**Líderes de desenvolvimento de software e tecnologia** devem ler este relatório para entender o posicionamento de MSPs de nuvem pública e como seus serviços podem mudar o desenvolvimento de software.

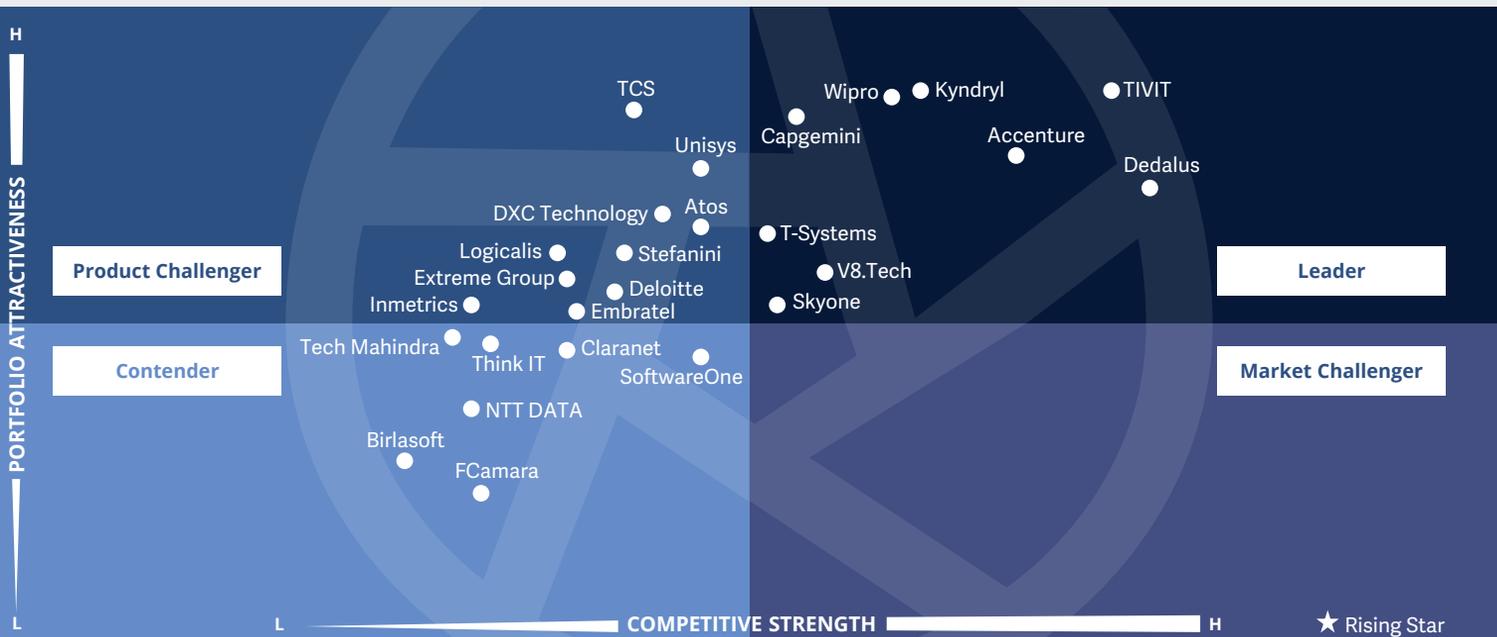


**Profissionais de sourcing, compras e gestão de fornecedores** devem ler este relatório para entender melhor o cenário atual de MSPs no Brasil.



**Profissionais de transformação digital** devem ler o relatório para saber como MSPs de nuvem pública podem contribuir para iniciativas de transformação digital e comparar os fornecedores de serviços.





Este quadrante avalia **MSPs** que oferecem suporte a duas ou mais nuvens públicas, incluindo automação e serviços de valor agregado para clientes corporativos, **monitoramento**, configuração de nuvem, **operações** e serviços de **otimização**.

*Pedro L. Bicudo Maschio*



## Managed Services

### Definição

Este quadrante avalia fornecedores de serviços gerenciados especializados em gerenciar operações diárias de ambientes de hiperescala (como AWS, Microsoft Azure e Google Cloud). Esses fornecedores adotam uma abordagem focada em DevOps para oferecer suporte a funis de CI/CD robustos com fortes recursos de gerenciamento de contêineres. Eles também oferecem especialização em site reliability engineering (SRE) e resiliência de negócios.

Os serviços gerenciados típicos oferecidos por esses fornecedores incluem gerenciamento do ciclo de vida da infraestrutura da nuvem e monitoramento multinuvem em tempo real com analytics preditivo para maximizar o desempenho, reduzir custos e garantir conformidade e segurança. Os fornecedores de serviços usam ferramentas AIOps e GenAI para automatizar processos, dimensionar e otimizar recursos automaticamente, oferecer análises preditivas e muito mais. Eles também usam ferramentas FinOps para

fornecer transparência sobre recursos de nuvem, utilização de capacidade e custos. As plataformas de serviço incluem catálogos de serviço, fluxos de trabalho de aprovação, recursos de autoatendimento e autocorreção.

Além dos serviços gerenciados típicos oferecidos, os fornecedores se diferenciam ao fornecer avançados, como:

- Monitoramento de conformidade automatizado para garantir governança robusta e gerenciamento de conformidade em ambientes de nuvem
- Integração de IoT e serviços de ponta com serviços de nuvem para aproximar o processamento de dados da fonte, melhorando a latência e o uso da largura de banda
- Serviços de infraestrutura em nuvem com eficiência energética e práticas sustentáveis para reduzir a pegada de carbono e atingir metas de sustentabilidade

- Serviços de governança de dados para garantir qualidade, privacidade e segurança de dados em ambientes multinuvem
- Uso de IA e ML para segurança cibernética por meio de respostas automatizadas, detecção de ameaças e gerenciamento de conformidade, juntamente com modelos de segurança de confiança zero
- Catálogos de autoatendimento que automatizam provisionamento, gerenciamento de contêineres, agendamento de ativação/desativação de serviços, automação de IaC e DevOps



### Critério de Elegibilidade

1. **Excelência operacional** e serviços profissionais bem definidos
2. Experiência na construção e no **gerenciamento de ambientes públicos e de multinuvem**
3. Especialização em gestão de **configuração de plataforma, integração**, sistemas e **contêineres**
4. **Painéis financeiros** e ferramentas de análise de custos para maior **visibilidade dos custos variáveis** associados aos fornecedores de nuvem por meio do ecossistema FinOps
5. Suporte para desenvolvimento de código de software e integração de **sistemas legados e nativos da nuvem**, aproveitando DevOps, automação habilitada para API e serviços de analytics em nuvem
6. Serviços robustos de **postura de segurança e de governança de nuvem**
7. **Parcerias com os principais fornecedores de nuvem pública** e fornecedores relevantes de serviços gerenciados com certificação da AWS, Microsoft Azure, Google Cloud e outros
8. Soluções **específicas do setor** e **conhecimento prático** para gerenciar cargas de trabalho em infraestrutura de nuvem pública



### Observações

Os MSPs estabilizaram seu escopo de serviço em torno de um portal do cliente, AIOps e controle de custos (escopo mínimo de FinOps), com alguns fornecendo serviços de engenharia de dados. Entretanto, a partir de 2023, os clientes aumentaram sua demanda por suporte GenAI.

Alguns MSPs incluíram a GenAI em serviços gerenciados. Na maioria dos casos, os MSPs estão testando a GenAI para aprimorar o suporte ao cliente por meio de agentes conversacionais ou dando suporte à sua equipe interna com a pesquisa semântica da GenAI para acelerar a localização de modelos e scripts adequados para automação ou encontrar soluções para incidentes.

A demanda atual predominante se concentra na exploração de alternativas multinuvem e na rearquitetura para melhorar o desempenho ou economizar. Os serviços típicos de valor agregado incluem ajudar os clientes a usarem contêineres, Kubernetes e computação sem servidor, além de proteger seu ambiente de nuvem. A automação de CI/CD e o suporte

DevOps foram totalmente incorporados aos serviços gerenciados e não criam mais diferenciação.

O ISG prevê que o gerenciamento de serviços GenAI em nuvem criará uma nova demanda por MSPs. À medida que mais empresas usam a GenAI para desenvolvimento de aplicativos e incorporam a GenAI em aplicativos de negócios, os clientes logo perceberão que a GenAI consome imensos recursos de nuvem e exige manutenção constante em limpeza de dados, controle de acesso a dados, APIs e auditorias. Os MSPs precisarão incorporar serviços GenAI em suas soluções e processos de gerenciamento de AIOps e FinOps.

Das 35 empresas avaliadas, 26 se qualificaram no quadrante, sendo 9 Líderes.

### accenture

A **Accenture** usa plataformas de automação exclusivas para gerenciar ambientes multinuvem dos clientes. Ela aproveita uma organização de serviços globais com consultores locais e operações remotas para fornecer serviços de qualidade ininterruptos em todo o mundo.

### Capgemini

A **Capgemini** oferece uma plataforma de serviços integrada que abrange multinuvem e aplicativos, fornecendo serviços avançados de observabilidade que incluem processos de desempenho, segurança e governança.

### dedalus

A **Dedalus** usa uma plataforma de serviço simplificada com painéis ricos em dados. Ela automatiza todas as solicitações de serviço, fornecendo velocidade e confiabilidade para sistemas críticos de negócios na AWS, Azure e Oracle Cloud Infrastructure (OCI).

### kyndryl

A **Kyndryl** tem uma plataforma de automação de serviços robusta que pode ser dimensionada para grandes empresas com a mesma agilidade que oferece aos clientes de médio porte. Ele garante governança, segurança e conformidade em todas as configurações de multinuvem.



## Managed Services



A **Skyone** tem uma plataforma exclusiva que cria uma camada de serviço entre clientes e fornecedores de nuvem, oferecendo abstração completa que permite modelar cargas de trabalho em nuvens sem interrupção dos negócios.



A **TIVIT OneCloud** é uma plataforma de gerenciamento multinuvem que automatiza tudo. Utiliza APIs para se conectar a qualquer infraestrutura de nuvem, pública ou privada e oferece controles avançados sobre ESG, segurança e conformidade.



A **T-Systems** usa IA avançada para automatizar o gerenciamento multinuvem, que é integrado à GenAI para sugerir resolução de incidentes e dar suporte aos usuários com pesquisa semântica. A empresa foca em automação, padronização e conformidade como diferenciais.



A **V8.Tech** faz parte de um ecossistema robusto de fabricantes de tecnologia e fornecedores de nuvem. Ela integra ferramentas comerciais AIOps e FinOps para fornecer serviços gerenciados de ponta a ponta, incluindo monitoramento de segurança e serviços GenAI.



A **Wipro** oferece uma abordagem de malha e uma plataforma de serviço robusta. Inicialmente, foca na automação para garantir eficiência em escala e confiabilidade multinuvem. Seus serviços padronizados oferecem qualidade e desempenho ininterruptos em todo o mundo.





# FinOps Services and Cloud Optimization

### Quem deve ler isto

Este quadrante é pertinente para empresas no Brasil que avaliam fornecedores de FinOps em nuvem. O ISG ressalta o posicionamento deles na região e como abordam desafios locais. O relatório permite que fornecedores entendam a dinâmica do mercado e a concorrência; já empresas podem avaliar inovações de fornecedores tradicionais ou novos players.

No Brasil, FinOps e otimização de nuvem se tornaram serviços de foco importantes para empresas que buscam aumentar a eficiência da nuvem, mantendo o controle financeiro. Um desafio para essas empresas é a complexidade de entender e consolidar estruturas de cobrança da nuvem, que variam consideravelmente entre fornecedores de plataforma de nuvem (hiperescaladores). Essa falta de transparência torna difícil para as empresas terem uma visão clara de seus gastos com nuvem e identificarem oportunidades de otimização.

Embora as empresas queiram reduzir suas despesas com nuvem para aumentar a eficiência de custos, um foco excessivo na redução de custos pode resultar em aplicativos com baixo desempenho e, consequentemente, resultados comerciais negativos, como menor produtividade ou experiência do cliente limitada. Equilibrar a otimização de custos e o desempenho requer uma abordagem estratégica que priorize a eficiência e o valor a longo prazo, e não na redução imediata de despesas.

Empresas estão estabelecendo controles financeiros e frameworks de governança sólidos para enfrentar esses desafios. Os fornecedores oferecem práticas de FinOps para garantir a responsabilização de equipes e estabelecer uma base para orçamento e previsões eficazes. Essa abordagem maximiza o ROI das empresas e possibilita o crescimento sustentável na multinuvem.



**Líderes de TI** devem ler este relatório para entender pontos fortes e fracos dos fornecedores de serviços de FinOps em nuvem e como suas ofertas contribuem para adoção e gestão da tecnologia em nuvem.



**Líderes de desenvolvimento de software e tecnologia** devem ler este relatório para entender posicionamento de fornecedores de FinOps em nuvem e benefícios dos serviços para desenvolvimento de software.



**Profissionais de sourcing, compras e gestão de fornecedores** devem ler este relatório para entender melhor o cenário atual dos fornecedores de serviços FinOps em nuvem no Brasil.



**Multi Public Cloud Services  
FinOps Services and Cloud Optimization**

Brasil 2024



Este quadrante avalia fornecedores que oferecem serviços **FinOps** abrangentes, indo além do **controle de custos**, para permitir **gerenciamento do orçamento** dos clientes com **redimensionamento contínuo dos recursos de nuvem e redução de desperdício**.

Pedro L. Bicudo Maschio



### Definição

Este quadrante avalia os fornecedores de serviços que oferecem consultoria e serviços gerenciados para arquitetura multinuvem com uma abordagem focada no melhor das opções de otimização de custos de infraestrutura de nuvem para AWS, Microsoft Azure, Google Cloud e outras plataformas de nuvens públicas. Esses fornecedores realizam projetos que incluem avaliações de carga de trabalho para analisar e reduzir despesas com a nuvem e maximizar a eficiência de custos.

Esses fornecedores oferecem serviços de consultoria de governança de nuvem para várias atividades, como direitos de usuário, fluxos de trabalho de aprovação de serviço, rastreamento de auditoria (configuração de logs/agentes/relatórios) e definição de métodos de verificação de conformidade, políticas de configuração, políticas de acesso a dados e configurações de geração de relatórios de serviço que incluem recursos de marcação, apontamento de custos (chargeback) e demonstrar o resultado.

Os líderes neste quadrante demonstram capacidade de prever os padrões de consumo dos clientes e as mudanças nos preços de nuvem usando análises baseadas em IA e ML. Eles usam estruturas de FinOps, que compreendem ferramentas exclusivas e de terceiros, para analisar e prever o uso, os preços e os impactos financeiros. Os fornecedores também usam análise de dados para identificar recursos subutilizados e oportunidades de otimização.

Os clientes esperam que os fornecedores gerenciem ativamente as ferramentas de FinOps para maximizar a utilização dos recursos da nuvem e melhorar os recursos de automação e escalonamento automático. Os termos contratuais permitem que os fornecedores operem em nome dos clientes para facilitar atividades como compra e venda de instâncias reservadas, recursos de upscaling e downscaling e permitir alterações dinâmicas de alocação de custos. Como alternativa, os fluxos de trabalho simplificados de aprovação permitem tomada de decisão rápida para otimizar os custos de infraestrutura e manter o cumprimento do orçamento.

### Critério de Elegibilidade

1. **FTEs com certificação** de FinOps em **pelo menos três hiperescaladores** dentre os populares, como AWS, Microsoft Azure, Google Cloud ou OCI (ter equipe com certificação em FinOps melhora a classificação, mas não é um pré-requisito)
2. Capacidade de oferecer **estratégia de estrutura de FinOps** e roteiro de **implementação** dentro da organização do cliente, incluindo os três principais elementos da estrutura de FinOps – informar, otimizar e operar
3. Serviços de FinOps regulados por **metas de economia de custos** focadas em SLAs de **controle orçamentário**
4. **Capacidade de permitir que os clientes** desenvolvam suas equipes internas de FinOps de várias organizações dentro da empresa
5. Capacidade de capacitar os clientes com a gestão de mudanças organizacionais (OCM) para práticas **sustentáveis de FinOps**
6. **Capacidade de demonstrar experiência em otimização** com exemplos de clientes; A geração de relatórios de FinOps não é suficiente para qualificação



### Observações

FinOps é uma das ferramentas mais críticas para empresas hoje. Clientes precisam mesclar informações de várias fontes que usam terminologias distintas, dificultando o cálculo de custos. Por exemplo, um novo aplicativo em uma máquina virtual de baixo custo pode ter bom desempenho na maior parte do tempo, mas ter desempenho inferior nos horários de pico; uma solução natural seria atualizá-lo para uma máquina virtual mais cara e de alto desempenho. Essa máquina geralmente fica ociosa, sendo sinônimo de desperdício. Um especialista em FinOps sugeriria manter o aplicativo na máquina de baixo custo e dimensioná-lo somente quando necessário, otimizando a solução. Custo é o preço da máquina multiplicado pelas horas de uso, enquanto gastos abrangem tudo pago no mês, como taxas, armazenamento e ferramentas. A otimização de FinOps é complexa e abrange preço, custo e despesas, e tempo é o ponto central.

Contudo, foco apenas em custos pode levar a aplicativos de baixo desempenho, causando impactos comerciais indesejados. Fornecedores de FinOps têm a experiência e as ferramentas para identificar e eliminar desperdícios, equilibrando custo e desempenho.

O desperdício de TI gera desperdício de energia e emissões de carbono desnecessárias. Alguns fornecedores de FinOps podem medir e relatar emissões de carbono mensalmente, com evidências de conformidade com ESG.

Clientes visam definir controles financeiros e estruturas de governança, garantindo responsabilidade e orçamento eficiente. No mínimo, FinOps exige implementação de estratégias de marcação, configuração de mecanismos de apontamento de custos e showback e o aprimoramento da precisão de previsões.

Das 35 empresas avaliadas, 22 se qualificaram no quadrante, sendo 7 Líderes.

### accenture

A **Accenture** se concentra em consultoria sobre estratégia de nuvem, valor comercial, governança e controle orçamentário. Usa ferramentas analíticas exclusivas para prever gastos e propor otimizações.



A **Capgemini** conta com uma plataforma robusta de automação de serviços que integra ferramentas de monitoramento, observabilidade e análise. Sua estrutura abrangente acelera a adoção do cliente e a postura na nuvem.



A **Dedalus** adota uma abordagem pragmática para gerenciamento de custos e otimização de nuvem, aproveitando sua ampla experiência em multinuvem para reestruturar soluções para melhor uso dos serviços de nuvem.

### kyndryl

A **Kyndryl** oferece automação em nuvens híbridas, integrando monitoramento, observabilidade, segurança e gerenciamento de conformidade. Ela foca em melhorar a forma como os clientes gerenciam o desempenho de custos.



A **Skyone** migra clientes para sua plataforma multinuvem, permitindo observabilidade de ponta a ponta e comparação de custos entre nuvens. Ela oferece redimensionamento automatizado para alterar dinamicamente o ambiente.



## FinOps Services and Cloud Optimization

### TIVIT

A **TIVIT** utiliza a plataforma OneCloud para automatizar o monitoramento e a observabilidade, fornecendo insights ricos em dados para controle de custos e otimização para todas as nuvens, públicas e privadas.

### UNISYS

A **Unisys** usa uma estrutura robusta para monitoramento, observabilidade e controle de acesso. Ela automatiza insights de dados, relatórios, governança de nuvem, responsabilidade, segurança e conformidade.



# Unisys



“Os recursos FinOps da Unisys são interoperáveis, escalonáveis e têm segurança em conformidade com a estrutura da FinOps Foundation. Eles aumentam a visibilidade e o controle de gastos com nuvem, garantindo segurança e responsabilidade para melhorar o valor.”

*Pedro L. Bicudo Maschio*

## Visão Geral

A Unisys tem sede na Pensilvânia, EUA. Possui mais de 16.500 empregados em 48 escritórios em 22 países. No exercício fiscal de 2023, a empresa gerou US\$ 2 bilhões em receita, sendo que Soluções de Computação Empresarial foi seu maior segmento. Em 2024, a Unisys comemorou 100 anos no Brasil. Possui escritórios regionais em São Paulo, Campinas, Rio de Janeiro e Campo Grande. Seu portfólio compreende consultoria, plataformas e aplicativos digitais, gerenciamento híbrido e multinuvm, soluções industriais, segurança cibernética, modernização de aplicativos, desenvolvimento de aplicativos nativos da nuvem, análise e insights de dados e serviços de infraestrutura.

## Pontos Fortes

**Compromisso com resultados:** A Unisys interage com clientes para entender os objetivos comerciais e entregar valor na nuvem. As avaliações FinOps focam no valor, incluindo resultados, segurança e aspectos de governança que moldam orçamentos de TI e metas de gastos com nuvem. Ela ajuda com administração financeira e responsabilidade para definir políticas de gestão de nuvem e automatiza controles para garantir que todos os recursos de nuvem contribuam para gerar valor comercial.

**Serviços FinOps em tempo real:** A Unisys integra AIOps e FinOps para promover a automação em todas as nuvens, públicas e privadas. O monitoramento e os algoritmos de IA geram insights e alertas que identificam oportunidades de otimização. Os

mecanismos de análise analisam custos e uso, gerando análises comparando despesas mensais atuais e previstas. A funcionalidade de controle de gastos permite a realocação do orçamento e a geração de relatórios para garantir a responsabilização.

**Otimização proativa de custos:** As soluções de otimização de nuvem da Unisys aprimoram o gerenciamento, a governança e a operação de ambientes de nuvem. A empresa oferece avaliações e recomendações para otimização e remediações. Ela pode automatizar alterações de acordo com termos e autorizações contratuais, operando em nome de um cliente para garantir rápida correção e redução de custos.

## Atenção

A Unisys oferece FinOps como parte de acordos de serviços gerenciados no Brasil. A empresa poderia expandir sua presença de mercado melhorando a comunicação sobre seus modelos de engajamento de FinOps, permitindo que novos clientes entendam e adotem seus serviços de FinOps.





# Hyperscale Infrastructure and Platform Services

### Quem deve ler isto

Este quadrante é pertinente para empresas de todos os setores no Brasil, para avaliar fornecedores de infraestrutura de hiperescala e serviços de plataforma. O ISG ressalta o posicionamento deles na região e como abordam desafios locais. O relatório permite que fornecedores entendam a dinâmica do mercado e a concorrência; já empresas podem avaliar inovações de fornecedores tradicionais ou novos players.

O setor público no país vem adotando cada vez mais serviços de nuvem pública, reconhecendo a capacidade dos fornecedores de atender aos requisitos de soberania de dados. Iniciativas lideradas pelo governo para digitalizar serviços públicos, como a Estratégia Nacional de Governo Digital, intensificam ainda mais essa tendência. Essa estratégia estimula a adoção de serviços de nuvem em vários órgãos públicos, gerando demanda por plataformas de hiperescala com frameworks robustos de segurança e conformidade.

Enquanto isso, o foco nos recursos da GenAI acelerou a adoção da nuvem em todos os setores. As empresas no Brasil estão explorando cada vez mais o uso da GenAI para diversos objetivos, desde automação do atendimento ao cliente até criação de conteúdo, aumentando a demanda por infraestrutura de nuvem avançada. Em resposta, os fornecedores de hiperescala estão fortalecendo as capacidades dos clientes para aproveitar a GenAI, oferecendo programas de treinamento especializados e suporte técnico. Esses esforços asseguram que as empresas integrem e otimizem as tecnologias de GenAI, aprimorando a eficiência operacional e fortalecendo a competitividade.



**Líderes de TI** devem ler relatório para saber como abordagens de mercado de fornecedor afetam estratégias de nuvem pública corporativa, reduzem TCO e melhoram agilidade, escalabilidade e flexibilidade.



**Profissionais de sourcing, compras e gestão de fornecedores** devem ler o relatório para entender melhor o cenário de infraestrutura de hiperescala e fornecedores de serviços de plataforma no Brasil.

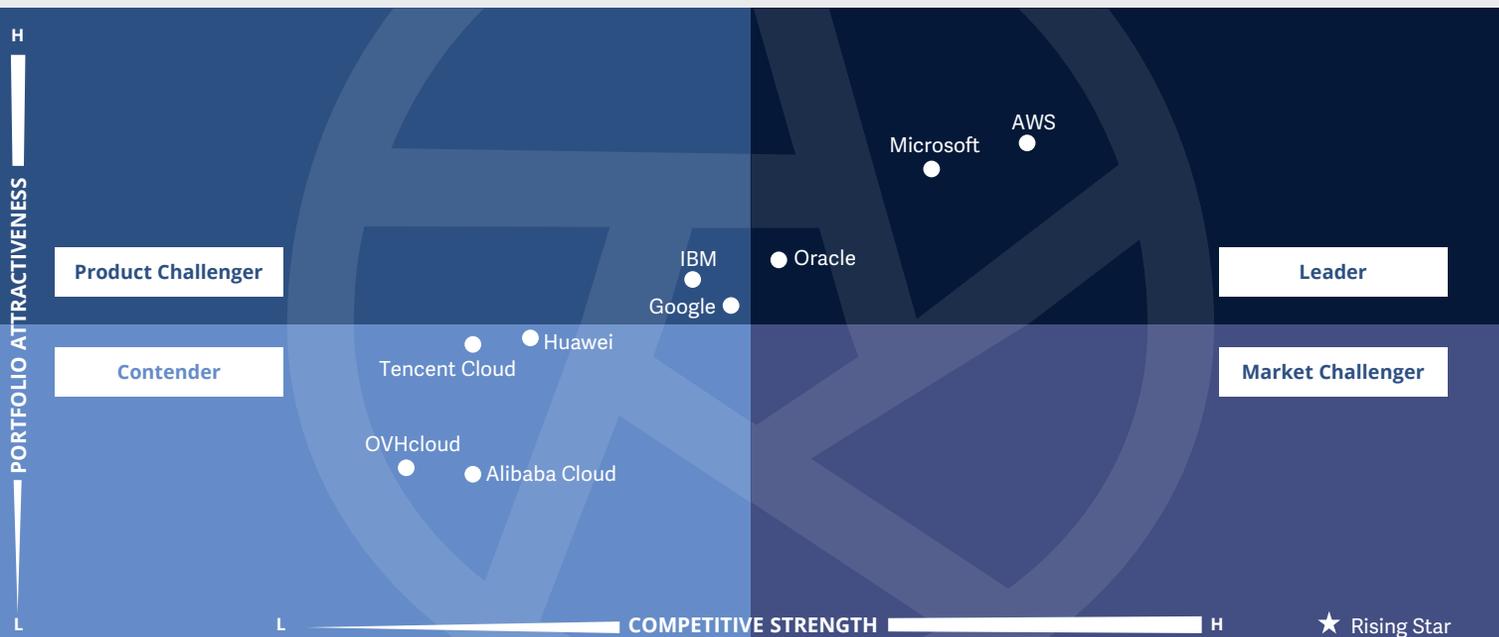


**Líderes de desenvolvimento de software e tecnologia** devem ler relatório para entender posicionamento e recursos de hiperescaladores, ajudando-os com migrações da carga de trabalho para nuvem pública.



**Multi Public Cloud Services**  
**Hyperscale Infrastructure and Platform Services**

Brasil 2024



Este quadrante avalia **plataformas de infraestrutura IaaS e PaaS** em escala global para empresas. Essas plataformas se destacam por seus **diversos parceiros de serviço** e portfólios de **tecnologia de ponta**.

*Pedro L. Bicudo Maschio*



## Hyperscale Infrastructure and Platform Services

### Definição

Este quadrante avalia fornecedores que fornecem recursos de computação virtual, middleware e software em um ambiente altamente escalonável de nuvem pública. Os clientes consomem infraestrutura e funcionalidade de plataforma como serviços sob demanda e centrados na web. Os serviços típicos no segmento de IaaS são serviços de computação, armazenamento e recursos de rede; todos fornecidos como ofertas virtuais ou em contêiner definidas por software e complementadas por arquiteturas sem servidor. Os recursos da GenAI são oferecidos para automatizar o provisionamento de recursos, otimização de custos e desempenho, dimensionamento dinâmico e muito mais.

O segmento de PaaS de hiperescalador oferece vários microsserviços e mecanismos de tempo de execução para desenvolvimento de aplicativos em nuvem predefinidos que normalmente atendem às necessidades de

ciclo de vida completo de desenvolvedores para construir ou modernizar aplicativos. Ofertas incluem middleware, gerenciamento de processos de negócios, redes de colaboração, bases de dados, análises e recursos de ML. Os serviços internos e externos (de terceiros) são acessíveis por meio de mercados. Os recursos da GenAI são oferecidos para otimizar a implantação de aplicativos e a integração de DevOps, monitorar o desempenho dos aplicativos, sugerir maneiras de otimizar e muito mais.

Além disso, os fornecedores de IaaS ou PaaS oferecem suporte e gerenciam ISVs em sua estratégia de vendas.

### Critério de Elegibilidade

1. Portfólio de infraestrutura com funções de **poder de computação**, memória, armazenamento, rede, backup e gerenciamento de contêineres; o catálogo de autoatendimento inclui instâncias de computação de alto desempenho (**HPC**) e **ML**
2. Ferramentas (como hardware especializado ou modelos fundamentais, grandes modelos de linguagem [LLMs]) para desenvolver **projetos baseados em IA e ML**, incluindo **serviços de GenAI**
3. **Transparência de preços** com modelos de faturamento reservados e baseados no consumo
4. Conformidade com **padrões de qualidade e certificações de serviço** reconhecidos, incluindo data center e certificação de instalações
5. Suporte para **localização de dados** de acordo com regulamentos locais sobre soberania, controle de acesso a dados, criptografia e privacidade; forte foco em **proteção de dados e soluções de segurança cibernética** sofisticadas
6. Suporte para IaC e **computação sem servidor** em combinação com **provisionamento automatizado**, acionamento de eventos e failover
7. APIs para **conectar várias nuvens**, SaaS e web services
8. **Programa de parceiros** com um vasto ecossistema de parceiros



### Observações

O mercado de nuvem pública continua a se expandir rapidamente. Em 2023 e 2024, um forte foco na GenAI impactou a tomada de decisões, impulsionando a adoção do mercado. Grandes modelos de linguagem de código aberto têm preços competitivos para criar soluções de GenAI privadas, mas treinar e otimizar esses modelos pode ser oneroso. Em termos práticos, os LLMs existem na nuvem pública. A GenAI é amplamente utilizada no desenvolvimento e teste de aplicativos, com uso inicial em aplicativos empresariais. Entretanto, AWS, Microsoft Azure, Google Cloud e Oracle Cloud apresentaram muitos casos de clientes no Brasil, ultrapassando 150 empresas que atualmente usam GenAI em aplicações de negócios.

Nos últimos 12 meses, a maioria dos lançamentos de serviços foi relacionada à disponibilidade da GenAI, investimentos na expansão da capacidade do data center em nuvem, desenvolvimento de fontes de energia limpa e programas de treinamento para aumentar a disponibilidade de experiência em

nuvem. Os fornecedores estão particularmente preocupados em desenvolver a capacidade dos clientes de usar a GenAI.

Das 35 empresas avaliadas para este estudo, 9 se qualificaram para este quadrante, sendo 3 Líderes.



A **AWS** lidera o mercado com muitos anúncios de serviços e investimentos durante o ano. Oferece um vasto portfólio com a mais ampla base de clientes e a mais ampla rede de parceiros de serviço.

### Microsoft

A **Microsoft (Azure)** oferece um portfólio completo de nuvem, com ênfase no Microsoft Power Platform e no Microsoft 365. ChatGPT e Copilot dominaram os esforços de comunicação e estratégia de vendas da Microsoft nos últimos dois anos.

### Oracle

A **Oracle** aumentou sua participação de mercado expandindo a rede de parceiros. Oracle Database@Azure, Oracle Database@Google Cloud e Oracle Database@AWS dão suporte à sua abordagem multinuvel exclusiva. Novos serviços, como GenAI, foram lançados em 2023 e 2024, aumentando o reconhecimento da marca.





# SAP HANA Infrastructure Services

### Quem deve ler isto

Este quadrante é pertinente para empresas de todos os setores no Brasil que desejam avaliar fornecedores infraestrutura SAP HANA para cargas de trabalho SAP S/4HANA e bancos de dados HANA de grande porte. O ISG ressalta o posicionamento dos fornecedores na região com base na amplitude de suas ofertas e presença de mercado. O relatório permite que fornecedores entendam a dinâmica do mercado e a concorrência; já empresas podem avaliar inovações de fornecedores tradicionais ou novos players.

Enquanto a SAP promove sua solução nativa da nuvem SAP S/4HANA Cloud, o mercado brasileiro prefere a edição privada do SAP S/4HANA. Isso vem da necessidade de maior personalização e controle, em especial, em grandes empresas. A complexidade de seus sistemas legados e requisitos comerciais específicos normalmente superam as ofertas padronizadas de nuvem pública.

O programa RISE with SAP ganhou bastante força no Brasil, oferecendo incentivos financeiros e descontos que influenciam as estratégias de migração para a nuvem dos clientes. Embora o Rise with SAP facilite a transição para o S/4HANA, as empresas ainda hesitam, principalmente ao integrar recursos avançados, como análise de dados, ML e GenAI. Para implementar essas tecnologias ao SAP, elas precisam de acesso rápido e de baixa latência aos seus bancos de dados HANA, gerando outro desafio para a otimização de custos.

Os fornecedores que auxiliam clientes a arquitetar soluções S/4HANA se concentram na crescente demanda por GenAI e outras ferramentas que usam IA. Por isso desenvolvem soluções escalonáveis, de alto desempenho e econômicas para garantir a integração de tecnologias avançadas em cenários SAP.



**Líderes de TI** devem ler relatório para entender melhor recursos de fornecedores de infraestrutura SAP HANA e como suas abordagens de mercado podem impactar estratégias de nuvem pública empresarial.

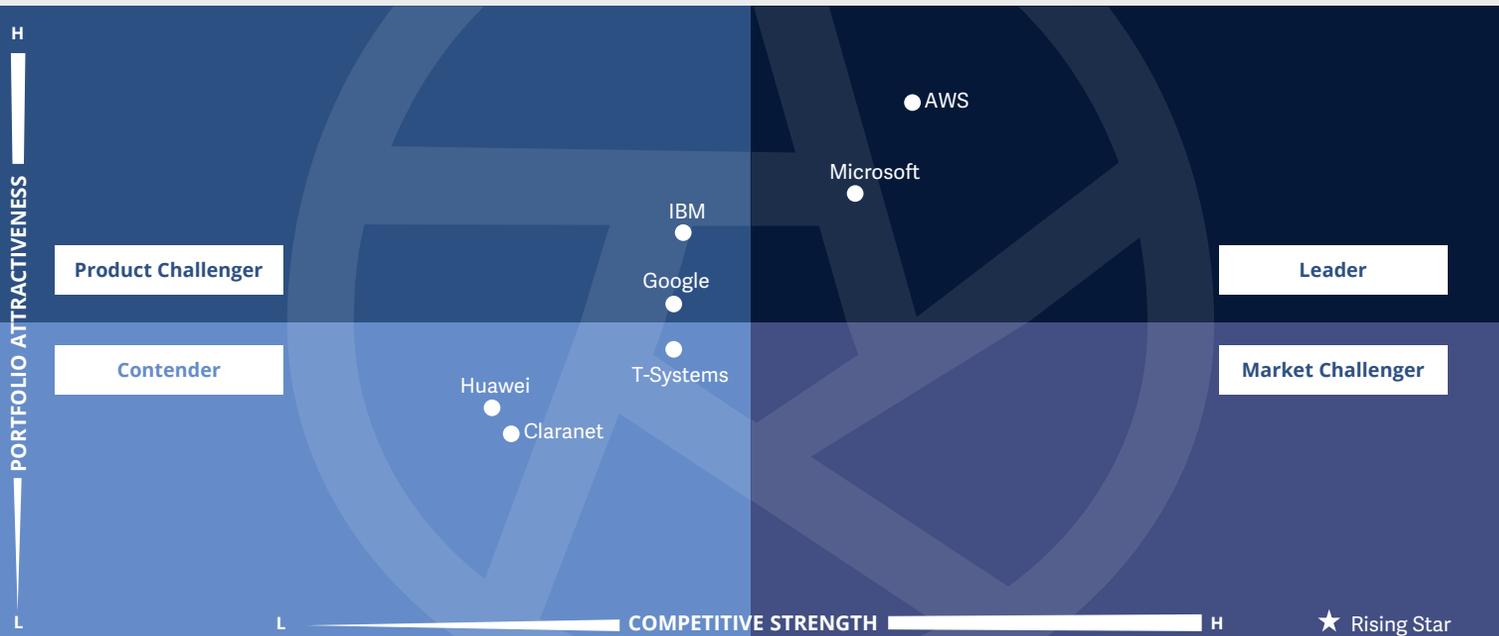


**Líderes de desenvolvimento de software e tecnologia** devem ler este relatório para entender posicionamento dos fornecedores de infraestrutura SAP HANA e recursos de migração da carga de trabalho.



**Profissionais de sourcing, compras e gestão de fornecedores** devem ler este relatório para entender melhor o cenário atual dos fornecedores de serviços de infraestrutura SAP HANA no Brasil.





Este quadrante avalia hiperescaladores que oferecem **hospedagem SAP**, com foco em instâncias SAP HANA na **nuvem pública** para a edição privada SAP S/4HANA e RISE with SAP. Os serviços incluem ferramentas de segurança, automação e monitoramento.

*Pedro L. Bicudo Maschio*



### Definição

Este quadrante avalia fornecedores que oferecem infraestruturas de nuvem mais adequadas para hospedar o portfólio de software da SAP, com ênfase nas cargas de trabalho SAP S/4HANA e bancos de dados HANA de grande porte. Os fornecedores pertinentes oferecem IaaS, incluindo operações de infraestrutura, instalações, provisionamento e capacidade de dimensionamento para cargas de trabalho SAP.

Os principais critérios de avaliação incluem a oferta de ferramentas de migração de dados dos fornecedores de IaaS, suporte técnico, geração de imagem do sistema, recursos de backup e restauração, soluções de recuperação de desastres, monitoramento de uso de recursos e soluções de gestão de painéis. Essas ferramentas necessárias podem fazer parte das ofertas padrão de IaaS ou ser fornecidas por parceiros em um mercado.

Os fornecedores de infraestrutura que participam do programa RISE with SAP recebem uma classificação mais alta. Entretanto, a participação no RISE não é

obrigatória para inclusão neste quadrante. Idealmente, o fornecedor de infraestrutura deve ter um amplo ecossistema, incluindo parceiros de SAP, permitindo que ofereça suporte aos clientes na automação e operação de suas instâncias de SAP na nuvem.

O fornecedor de infraestrutura em nuvem também deve oferecer suporte de pré-venda para ajudar os clientes no planejamento de migração, design da arquitetura em nuvem, dimensionamento e otimização de desempenho, considerações sobre licenciamento, configuração de sistema e banco de dados, configuração de rede privada virtual e soluções de fabricantes terceirizados (ferramental). A análise de suporte se concentra no ecossistema de parceiros de serviço do fornecedor e em sua experiência na condução de migrações e operações relacionadas.

O hiperescalador deve oferecer recursos de GenAI para automatizar alocação de recursos, dimensionamento dinâmico, otimização de desempenho e custos, agendamentos de backup e muito mais. Entretanto, isso não é um requisito obrigatório para inclusão neste quadrante.

### Critério de Elegibilidade

1. Oferecer **servidores certificados pela SAP** com armazenamento e conectividade para produtos SAP e disponibilidade do SAP HANA em vários tamanhos de memória, permitindo **upscaling sob demanda** para comportar o crescimento e as atualizações da instância com o mínimo de interrupções de serviço.
2. Oferecer **máquinas virtuais** com memória superior a **6 TB**
3. Fornecer **acesso fácil, preços transparentes**, instância reservada baseada em consumo e modelos de faturamento de instâncias dedicadas
4. Cumprir **padrões de qualidade e certificações de serviço** reconhecidos, com ênfase em **proteção de dados** e segurança cibernética
5. Possuir **armazenamento de baixo custo** para backups e arquivamento
6. Possuir recursos de recuperação de desastres em **várias regiões**
7. Demonstrar **funcionalidade de backup e restauração** automatizada (soluções baseadas em plataforma, exclusivas ou de parceiros)
8. Oferecer estruturas e **ferramentas para migração de dados e aplicativos**
9. Ter um **ecossistema de parceiros certificados** com especialização SAP



### Observações

A SAP enfrenta desafios para convencer clientes a adotar sua oferta de SaaS, a solução SAP S/4HANA Cloud. A maioria dos clientes no Brasil prefere a edição privada do SAP S/4HANA, que permite mais personalização e controle sobre alterações de aplicativos e atividades operacionais.

A edição privada do SAP S/4HANA implantada na nuvem é a opção mais comum, mas muitos clientes optam pelo programa RISE with SAP para se beneficiar de mais descontos e incentivos em relação à opção na nuvem. A solução SAP é hospedada na AWS, Azure ou Google Cloud em ambos os casos.

Outros fornecedores neste quadrante oferecem infraestrutura certificada e têm autorização SAP para hospedar SAP ERP, incluindo SAP S/4HANA. Esses fornecedores têm a mesma capacidade dos principais hiperescaladores, variando de acordo com o tamanho do fornecedor, reconhecimento da marca e portfólio de serviços (serviços adicionais aos necessários para hospedar produtos SAP).

Este mercado testemunhou pequenas mudanças no ano passado, pois a SAP não lançou inovações ou novos modos de licenciamento que pudessem impactar o mercado. Entretanto, as expectativas dos clientes em relação à análise de dados, ML e GenAI são altas. Novas APIs e melhorias na SAP Business Technology Platform (SAP BTP) facilitam a integração da GenAI.

Os clientes devem avaliar a conectividade de um fornecedor com as ferramentas GenAI antes de projetar seu cenário SAP. As soluções GenAI inevitavelmente acessarão dados no banco de dados HANA, exigindo baixa latência para um tempo de resposta rápido do banco de dados. Entretanto, o acesso direto ao banco de dados HANA pode ser caro. Os clientes precisam projetar a arquitetura de suas soluções com cuidado.

Das 35 empresas avaliadas para este estudo, 7 se qualificaram para este quadrante, sendo 2 Líderes.



A **AWS** aprimorou suas ferramentas de automação para migrar e operar SAP na AWS e lançou um SAP SDK para desenvolver aplicativos SAP com GenAI. A empresa hospeda produtos SAP Cloud e SAP BTP no Brasil, facilitando a integração de aplicativos.

### Microsoft

A **Microsoft** (Azure) tem muitos clientes SAP, que usam a integração do Microsoft Power Platform e do Microsoft 365 com o SAP S/4HANA. Os clientes têm testado o ChatGPT e o Copilot para desenvolver aplicativos para soluções SAP.





# Star of Excellence

Um programa, desenvolvido pela ISG, para coletar feedback de clientes sobre o sucesso dos fornecedores em demonstrar os mais altos padrões de excelência em atendimento ao cliente e foco no cliente.





# Apêndice

O estudo ISG Provider Lens 2024 – Multi Public Cloud Services analisa os fabricantes de software/fornecedores de serviços relevantes no mercado brasileiro, com base em um processo de pesquisa e análise em várias fases, e posiciona esses fornecedores com base na metodologia ISG Research.

**Patrocinador do estudo:**

Heiko Henkes

**Autor Principal:**

Pedro L. Bicudo Maschio

**Editores:**

TGT

**Analista de Pesquisa:**

Gabriel Sobanski

**Analistas de Dados:**

Sachitha Kamath e Lakshmi kavya Bandaru

**Gerente de Projetos:**

Manikanta Shankaran

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 apresentadas neste estudo incluirão dados de pesquisas do programa ISG Provider Lens™, programas contínuos do ISG Research, entrevistas com consultores do ISG, apresentações com fornecedores de serviços e análise de informações de mercado disponíveis ao público de várias fontes. O ISG reconhece a passagem de tempo e os possíveis desenvolvimentos de mercado entre a investigação e a publicação, em termos de fusões e aquisições e reconhece que essas mudanças não serão refletidas nos relatórios deste estudo.

Todas as referências de receita são em dólares americanos (\$US), a menos que indicado de outra forma.

O estudo foi dividido nas seguintes etapas:

1. Definição do mercado de Multi Public Cloud Services
2. Uso de pesquisas baseadas em questionários de provedores/fornecedores de serviços em todos os tópicos de tendência
3. Discussões interativas com provedores/fornecedores de serviços sobre recursos e casos de uso
4. Aproveite os bancos de dados internos do ISG e o conhecimento e experiência do consultor (sempre que aplicável)
5. Uso do Star of Excellence CX-Data
6. Análise detalhada e avaliação de serviços e documentação de serviços com base nos fatos e números recebidos de fornecedores e outras fontes.
7. Uso dos seguintes critérios principais de avaliação:
  - \* Estratégia e visão
  - \* Inovação Tecnológica
  - \* Conhecimento e presença da marca no mercado
  - \* Cenário de vendas e parceiros
  - \* Amplitude e profundidade do portfólio de serviços oferecidos
  - \* CX e Recomendação



Autor

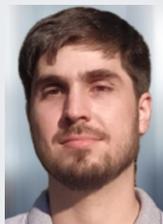


**Pedro L. Bicudo Maschio**  
**Analista Líder**

Renomado analista e autor, Pedro Maschio traz uma vasta experiência na pesquisa dos mercados de serviços da SEMEA (Sul da Europa, Oriente Médio e África) e nas Américas. Com mais de 30 anos de experiência em sourcing, ele desenvolveu avaliações de fabricantes, além de reestruturação de contratos, escopo de serviços e programas de benchmarking de TI para diversos mercados verticais nas Américas e APAC.

Antes de ingressar na 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.

Analista de Visão Geral e Contexto Corporativo



**Gabriel Sobanski**  
**Analista de Pesquisa**

Gabriel Sobanski é analista de pesquisa do ISG e é responsável pelo apoio e coautoria de estudos do Provider Lens™ sobre Ecossistema ServiceNow, Ecossistema Salesforce, Ecossistema Microsoft, Soluções e Serviços de Segurança Cibernética, Ecossistema SAP, Nuvem Pública, Serviços de Data Center de Nuvem Híbrida ou Privada, Futuro do Trabalho, Ecossistemas AWS e Ecossistema Oracle. Apoia analistas líderes no processo de pesquisa e é coautor do relatório de resumo global, com tendências do mercado e insights.

Gabriel também desenvolve conteúdo a partir de uma perspectiva empresarial. Está em sua função atual desde 2021. Anteriormente, trabalhou como consultor de TI, onde adquiriu experiência e capacitações técnicas na coleta, análise e apresentação de dados quantitativos e qualitativos. Sua área de especialização inclui indústria, logística e pesquisa de mercado.





*Patrocinador do estudo*

**Heiko Henkes**  
**Diretor Administrativo e Analista Principal**

Heiko Henkes atua como diretor administrativo e analista principal da ISG, onde supervisiona o programa Global ISG Provider Lens™ (IPL) para todos os estudos de terceirização de TI (ITO), além de sua função fundamental na divisão global de IPL como gerente de programa estratégico e líder de pensamento para os analistas líderes do IPL. Além disso, Henkes dirige o Star of Excellence, a iniciativa global de experiência do cliente da ISG, orientando o projeto do programa e sua integração com o IPL e a prática de sourcing da ISG. Sua experiência consiste em orientar as empresas por meio de transformações de modelos de negócios baseados em TI, aproveitando seu profundo conhecimento

de transformação contínua, competências de TI, estratégias de negócios sustentáveis e gerenciamento de mudanças em um cenário de negócios orientado pela nuvem e pela inteligência artificial. Henkes é conhecido por suas contribuições como palestrante principal sobre inovação digital, onde compartilha insights sobre como aproveitar a tecnologia para o crescimento e a transformação dos negócios.



*Proprietário do produto IPL*

**Jan Erik Aase**  
**Sócio e Diretor Global – ISG Provider Lens™**

O Sr. Aase possui uma vasta experiência na implementação e investigação da integração e gestão de serviços de TI e de processos empresariais. Com mais de 35 anos de experiência, é altamente qualificado na análise de tendências e metodologias de gestão de fornecedores, identificando ineficiências nos processos atuais e aconselhando a indústria. Jan Erik tem experiência em todos os quatro lados do ciclo de vida do sourcing e da gestão de fornecedores - como cliente, analista do setor, fornecedor de serviços e consultor.

Agora, como parceiro e diretor global do ISG Provider Lens™, está muito bem posicionado para avaliar e apresentar relatórios sobre o estado do setor e fazer recomendações tanto para empresas como para clientes fornecedores de serviços.



### \*ISG Provider Lens™

O quadrante ISG Provider Lens™ série de pesquisa é o único serviço avaliação do provedor de seu tipo para combinar empírica, baseada em dados pesquisa e análise de mercado com a experiência do mundo real e observações da assessoria global do ISG equipe. As empresas encontrarão uma riqueza de dados detalhados e análise de mercado para ajudar a orientar sua seleção de parceiros de fornecimento apropriados, enquanto Os conselheiros do ISG usam os relatórios para validar seu próprio conhecimento de mercado e fazer recomendações para a empresa ISG clientes. A pesquisa atualmente abrange provedores que oferecem seus serviços em múltiplas geografias globalmente.

Para mais informações sobre Pesquisa ISG Provider Lens, visite esta página da [web](#).

### \*ISG Research™

ISG Research™ fornece pesquisa por assinatura, consultoria consultoria e evento executive serviços focados nas tendências do mercado e tecnologias disruptivas impulsionando mudança na computação empresarial. A ISG Research oferece orientação que ajuda as empresas a acelerar crescimento e criar mais valor.

O ISG oferece pesquisas especificamente sobre provedores para estado e local governos (incluindo condados, cidades), bem como o ensino superior instituições. Visite: [Setor Público](#).

Para mais informações sobre o ISG Assinaturas de pesquisa, por favor e-mail [contact@isg-one.com](mailto:contact@isg-one.com), ligue para +1.203.454.3900 ou visite [research.isg-one.com](http://research.isg-one.com).

### \*ISG

O ISG (Information Services Group) (NASDAQ: III) é uma empresa líder mundial em pesquisa consultoria tecnológica. Um parceiro comercial confiável para mais de 900 clientes, incluindo 75 das 100 maiores empresas do mundo, o ISG está comprometido em ajudar corporações, organizações do setor público e provedores de serviços e tecnologia a alcançar excelência operacional e crescimento mais rápido. A empresa é especializada em serviços de transformação digital, incluindo IA e automação, analytics de nuvens e dados; consultoria em sourcing; governança gerenciada e serviços de risco; serviços de operadoras de rede; estratégia tecnológica e projeto de operações; gerenciamento de mudanças; inteligência de mercado e pesquisa e análise de tecnologia.

Fundado em 2006, e sediado em Stamford, Connecticut, o ISG emprega mais de 1.600 profissionais operando em mais de 20 países - uma equipe global conhecida por seu pensamento inovador, influência de mercado, profunda experiência na indústria e tecnologia, e capacidade de pesquisa e análise de classe mundial com base nos dados de mercado mais abrangentes da indústria.

Para mais informações visite [isg-one.com](http://isg-one.com).



**DEZEMBRO DE 2024**

---

**RELATÓRIO: MULTI PUBLIC CLOUD SERVICES**