

# Multi Public Cloud Services

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

Sumário Executivo 04

Posicionamento do Provedor 08

Introdução

Definição 13

Escopo do Relatório 15

Classificação dos Provedores 16

Apêndice

Metodologia e Equipe 60

Biografias do Autor e Editor 62

Sobre nossa Empresa e Pesquisa 64

Consulting and Transformation Services for Large Accounts 18 – 23

Quem Deve Ler Isto 19

Quadrante 20

Definição e Critério de Elegibilidade 21

Observações 22

Perfis dos Provedores 23

Consulting and Transformation Services for Midmarket 24 – 28

Quem Deve Ler Isto 25

Quadrante 26

Definição e Critério de Elegibilidade 27

Observações 28

Managed Services for Large Accounts 29 – 36

Quem Deve Ler Isto 30

Quadrante 31

Definição e Critério de Elegibilidade 32

Observações 34

Perfis dos Provedores 36

Managed Services for Midmarket 37 – 42

Quem Deve Ler Isto 38

Quadrante 39

Definição e Critério de Elegibilidade 40

Observações 42

---

## FinOps Services and Cloud Optimization 43 – 48

Quem Deve Ler Isto	44
Quadrante	45
Definição e Critério de Elegibilidade	46
Observações	47
Perfis dos Provedore	48

---

## SAP HANA Infrastructure Services 54 – 58

Quem Deve Ler Isto	55
Quadrante	56
Definição e Critério de Elegibilidade	57
Observações	58

---

## Hyperscale Infrastructure and Platform Services 49 – 53

Quem Deve Ler Isto	50
Quadrante	51
Definição e Critério de Elegibilidade	52
Observações	53

*Autor do Relatório:*  
*Pedro L. Bicudo Maschio*

### **A nuvem continua a se expandir no Brasil, ajudando as empresas a prosperarem em tempos econômicos difíceis**

Os fornecedores relataram uma demanda reduzida no primeiro trimestre de 2023. A mudança no governo federal em 2022 e as incertezas econômicas globais em 2023 levaram as empresas a reconsiderarem os seus investimentos em inovação para dar prioridade a projetos que possam trazer maiores eficiências e otimizações de processos empresariais.

A nuvem pública tem economias de escala para fornecer aos clientes uma plataforma de computação altamente eficiente. As empresas consideram os serviços de nuvem, como o uso de análises baseadas em IA, novos modelos de ML e IA generativa (GenAI), como oportunidades para repensar os processos de negócios e melhorar ainda mais a eficiência.

Essas oportunidades de otimização existem mesmo para empresas que já operam na nuvem pública. Uma migração rápida para a nuvem sem a implementação de uma governança robusta de nuvem pode levar ao uso excessivo de recursos. Com infraestrutura como código (IaC), equipes ágeis podem implantar aplicativos com um clique, provisionando facilmente recursos de nuvem. Os usuários podem configurar novos ambientes para testes, validação de aplicativos, desenvolvimento de PoCs ou outros motivos, mas podem ignorar a necessidade de desprovisionar esse ambiente posteriormente, levando ao aumento dos custos da nuvem. Os clientes pediram conselhos ao ISG sobre como lidar com este desafio para um melhor controle em termos de gastos com nuvem. Para este fim, este ano, o ISG incluiu Serviços FinOps e Otimização de Nuvem como um quadrante separado para identificar fornecedores e destacar suas ofertas para permitir que as empresas obtenham o benefício completo da nuvem.

Os clientes que exigem **redução de custos** preferem **multinuvem** para solução mais eficiente.



As seguintes tendências principais podem ser observadas no Brasil:

- Atenção significativa ao gerenciamento de custos da nuvem
- Expectativa do cliente de estender AIOps para automatizar FinOps e governança de nuvem
- Maior adoção de multinuvm usando uma abordagem melhor de todos
- Demanda por modernização de aplicativos para melhor consumir tecnologias nativas da nuvem

Um ambiente multinuvm é mais comum entre grandes contas do que no mercado de médio porte. Uma grande conta geralmente possui muitas unidades de negócios com diversos aplicativos e requisitos. Cada unidade de negócio pode ter seu próprio ERP, CRM, e-commerce e requisitos particulares. As empresas de mercado de médio porte geralmente consolidam aplicativos para obter economias de escala. Em todos os casos, os clientes escolhem a plataforma de nuvem que melhor lida com uma carga

de trabalho específica. Alguns aplicativos são substituídos por uma plataforma SaaS, enquanto outros podem funcionar melhor em nuvens específicas. A maioria dos data centers em nuvem no Brasil possui links diretos conectando nuvens, sem a necessidade de configurações de rede personalizadas. Multinuvm oferece baixa latência e alta segurança. Os clientes não veem razão para consolidar todas as cargas de trabalho em uma única nuvem.

Os fornecedores de serviços apresentados no quadrante **Consulting and Transformation Services for Large Accounts** esperam um grande crescimento da nuvem nos setores de serviços financeiros e bancários. Os bancos tradicionais utilizam a nuvem para hospedar e operar sistemas de pagamentos instantâneos e plataformas bancárias abertas, mas ainda estão atrás dos bancos digitais que operam completamente na nuvem. No entanto, as implicações de custos e os aplicativos legados estão retardando a adoção da nuvem. Os clientes estão exigindo a modernização dos aplicativos, incluindo a refatoração do código

dos aplicativos para execução na nuvem pública e, ao mesmo tempo, a adição de APIs para consumir tecnologias nativas da nuvem, como IaC, computação sem servidor, serviços de IA e GenAI. A maioria dos fornecedores está trabalhando com hiperescaladores para acelerar a modernização de aplicativos com ferramentas automatizadas. Foram relatadas novas migrações COBOL para a nuvem pública, embora o volume ainda seja baixo e não impacte a posição dos provedores no quadrante. Os principais hiperescaladores que promovem migrações de mainframe para a nuvem são AWS, Google, Microsoft e IBM.

Os participantes do quadrante **Consulting and Transformation Services for Midmarket** relataram as mesmas tendências. No entanto, a procura reduzida por inovação foi compensada por uma procura crescente de movimentação de cargas de trabalho de uma nuvem para outra. Pela primeira vez, o ISG observa um número notável desses casos, inclusive entre hiperescaladores, sem uma indicação clara de qual deles está perdendo ou ganhando clientes. A causa é a mesma –

aumento do custo da nuvem – porque o redimensionamento dos recursos da nuvem pode reduzir a fatura mensal de um cliente em 20 a 40 por cento. Embora seja possível obter poupanças sem alterar os hiperescaladores, os clientes que abrem propostas competitivas podem obter créditos na nuvem e reduzir os seus gastos no curto prazo. Os créditos na nuvem permitem que os clientes atinjam suas metas durante um ano, sabendo que o custo aumentará quando os créditos expirarem no ano seguinte. O problema é que alguns negócios obrigam os clientes a se comprometerem com um consumo mínimo de três anos.

A demanda por modernização de aplicativos no mercado de médio porte é diferente das exigências das grandes contas. A maioria das empresas deste mercado não possui mainframes, com a maioria de seus aplicativos rodando em servidores x86 e, portanto, estão alinhadas com ofertas de nuvem. Muitos clientes usam aplicativos cliente/servidor, incluindo ERPs que exigem refatoração para usar tecnologias nativas da nuvem.



Nem todos os fornecedores podem executar a refatoração, mas todos os provedores incluídos neste quadrante podem orientar os clientes a realizarem a refatoração por conta própria ou por meio de parceiros de serviços de aplicativos.

No quadrante **Managed Services for Large Accounts**, os fornecedores de serviços alinham as operações em nuvem com práticas de segurança e governança. Plataformas de serviços avançadas oferecem autoatendimento automatizado com fluxos de trabalho de aprovação, exigindo adesão às políticas de conformidade e segurança em cada implantação na nuvem. Algumas plataformas de serviço possuem funcionalidades mais amplas do que outras, indicando que os clientes precisam comparar seus requisitos com a funcionalidade da plataforma. Os principais fornecedores configuram IaC de acordo com políticas específicas do cliente e cada solicitação de serviço é verificada, permitindo que AIOps automatizem a segurança e a conformidade e que as ferramentas FinOps leiam políticas de

recursos, automatizem auditorias de custos e usem análises para redimensionar recursos.

Os clientes no quadrante de **Managed Services for Midmarket** estão mais focados em serviços de consultoria e esperam que o provedor de serviços proponha e implemente controles de segurança e gerenciamento de custos. Os principais provedores estão usando análises avançadas para antecipar gastos com nuvem e aconselhar os clientes sobre como otimizar e evitar custos inesperados na conta da nuvem. Os provedores podem usar as mesmas ferramentas para grandes contas e contas de médio porte, com diferentes complexidades e de acordo com as regulamentações do setor. Além disso, as empresas públicas e as organizações do setor público têm requisitos de governação que não se aplicam às empresas privadas. Este mercado também exige serviços de AIOps e FinOps, mas atribui mais responsabilidade ao fornecedor para otimizar as operações. No último ano, muitos clientes substituíram os fornecedores tradicionais por outros mais competentes.

O novo quadrante que abrange **FinOps Services and Cloud Optimization** mostra que os fornecedores podem usar as mesmas ferramentas para oferecer resultados diferentes. Os principais fornecedores podem automatizar a marcação de recursos com padrões e indicadores específicos do cliente e usar análises avançadas para demonstrar a utilização da nuvem em quatro áreas:

- Financeiro – gerenciando orçamentos de nuvem
- Governança – autoridade de gastos e responsabilidade
- Segurança – acesso do usuário a informações financeiras e acesso à trilha de auditoria
- Sustentabilidade – consumo de carbono versus metas de sustentabilidade

Os fluxos de trabalho de aprovação verificam orçamentos de nuvem, gastos em tempo real e alavancas de autorização individuais para implantar novos serviços e recursos de nuvem. Cada ativo de nuvem possui etiquetas de identificação para mapear

a utilização e registrar o acesso para permitir uma trilha de auditoria. Painéis em tempo real podem vincular gastos a projetos, atividades e indivíduos, permitindo que os gerentes vejam o gasto total e analisem os níveis de ativos. Nem todos os fornecedores podem fornecer este nível de detalhe hoje e alguns podem ir mais longe e orientar os clientes com frameworks abrangentes para níveis de aprovação, marcação de serviços, fluxos de trabalho de aprovação e modelos específicos do setor para lidar com requisitos relacionados com regulamentos, privacidade e confidencialidade. Os principais fornecedores incluem reuniões semanais e mensais nos seus compromissos para otimizar proativamente a infraestrutura do cliente e evitar gastos excessivos ou justificar, em termos comerciais, o valor de gastar mais em casos específicos.

As soluções avançadas de FinOps usam ML para compreender padrões de utilização e usar análise de dados para prever gastos na nuvem, orientando os clientes a negociar orçamentos de nuvem, definir metas de otimização e cumprir metas de



sustentabilidade. Neste espaço, os clientes acreditam que a GenAI fará maravilhas, automatizando o aconselhamento ao cliente e propondo novas formas de otimizar os custos da nuvem. Mas pode demorar um pouco até que a GenAI seja capaz de atender a essas expectativas. A maioria dos provedores está apenas experimentando GenAI e apenas um já está usando-o para alguns clientes para escanear o código dos aplicativos e mapear dependências para propor mudanças que reduzam as chamadas de banco de dados e a utilização de serviços de nuvem.

O quadrante **Hyperscale Infrastructure and Platform Services** avalia nove fornecedores de nuvem. O mercado está se tornando cada vez mais competitivo a cada ano, com todos os fornecedores expandindo suas redes de parceiros. No Brasil, a multinuvem é uma realidade e os clientes priorizam os custos ao selecionar IaaS. A AWS respondeu rapidamente às mudanças do mercado e continua a liderar, com Google, Microsoft, Oracle e os novos participantes, Huawei e Tencent, impulsionando a competitividade

do mercado. Com mais opções, a diferenciação dos hiperescaladores reside no ecossistema de parceiros; a capacidade de chegar a um número crescente de clientes; e seus serviços exclusivos, como IA cognitiva, GenAI e capacidade de ML.

O quadrante **SAP HANA Infrastructure Services** é caracterizado pela entrada de um grande número de parceiros para suportar as demandas dos clientes. A SAP tem tido muito sucesso no Brasil, utilizando o programa RISE with SAP para acelerar as migrações dos clientes para a nuvem. A atualização ou adoção do SAP S/4HANA é o principal motor de crescimento que afeta este segmento de mercado. Os principais hiperescaladores oferecem ferramentas automatizadas para acelerar as migrações RISE with SAP, proporcionando um caminho seguro para clientes hesitantes. Ao escolher sua plataforma de nuvem, as empresas devem verificar as credenciais dos parceiros e as ferramentas de automação de migração para alcançar os resultados desejados.

A Multinuvem oferece inúmeras opções aos clientes, cobrindo o custo do desempenho, impulsionando a demanda por serviços FinOps que consolidam gastos e permitindo o uso de análises para apoiar decisões de gerenciamento.




## Posicionamento do Provedor

Página 1 de 5

	Consulting and Transformation Services Large Accounts	Consulting and Transformation Services Midmarket	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	FinOps Services and Cloud Optimization	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services
Accenture	Leader	Not In	Leader	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Alibaba	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Ativy	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Contender
Atos	Product Challenger	Not In	Leader	Not In	Not In	Not In	Not In
AWS	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Leader
Birlasoft	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Brasoftware	Not In	Contender	Not In	Product Challenger	Contender	Not In	Not In
BRLink	Not In	Leader	Not In	Leader	Contender	Not In	Not In
BRQ	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In





 Posicionamento do Provedor

	Consulting and Transformation Services Large Accounts	Consulting and Transformation Services Midmarket	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	FinOps Services and Cloud Optimization	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services
Capgemini	Leader	Not In	Rising Star ★	Not In	Leader	Not In	Not In
Claranet	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Contender
Compass UOL	Leader	Leader	Leader	Leader	Not In	Not In	Not In
Dedalus	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader	Not In	Not In
DXC Technology	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Embratel	Contender	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Essence	Not In	Product Challenger	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
Extreme Group	Rising Star ★	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
FCamara	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In




## Posicionamento do Provedor

Página 3 de 5


	Consulting and Transformation Services Large Accounts	Consulting and Transformation Services Midmarket	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	FinOps Services and Cloud Optimization	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services
Google	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Product Challenger
Huawei	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Contender
IBM	Product Challenger	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Product Challenger
Inmetrics	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Rising Star ★	Not In	Not In
Kyndryl	Leader	Not In	Leader	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Logicalis	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Microsoft	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader	Leader
Nextios	Not In	Leader	Not In	Leader	Contender	Not In	Not In
NTT DATA	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In



 Posicionamento do Provedor

	Consulting and Transformation Services Large Accounts	Consulting and Transformation Services Midmarket	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	FinOps Services and Cloud Optimization	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services
Oracle	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Rising Star ★	Not In
OVHcloud	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
Skyone	Not In	Leader	Not In	Leader	Product Challenger	Not In	Not In
SoftwareOne	Not In	Rising Star ★	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Sonda	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
SOU.cloud	Not In	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In
ST IT Cloud	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In
Stefanini	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Contender	Not In	Not In
TCS	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In



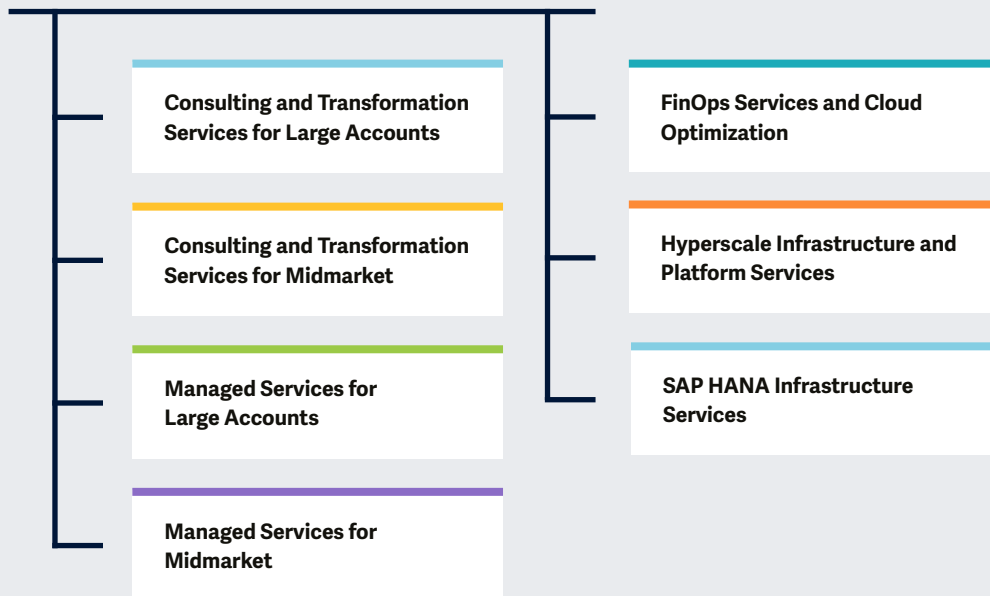
 Posicionamento do Provedor

	Consulting and Transformation Services Large Accounts	Consulting and Transformation Services Midmarket	Managed Services for Large Accounts	Managed Services for Midmarket	FinOps Services and Cloud Optimization	Hyperscale Infrastructure and Platform Services	SAP HANA Infrastructure Services
Tech Mahindra	Contender	Not In	Contender	Not In	Not In	Not In	Not In
Teltec	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Tencent Cloud	Not In	Not In	Not In	Not In	Not In	Contender	Not In
TIVIT	Leader	Not In	Leader	Not In	Leader	Not In	Not In
T-Systems	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Contender
Unisys	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Leader	Not In	Not In
V8.Tech	Leader	Not In	Leader	Not In	Contender	Not In	Not In
Venha Pra Nuvem	Not In	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Not In	Not In	Not In
Wipro	Leader	Not In	Leader	Not In	Product Challenger	Not In	Not In



Este estudo centra-se no que o ISG considera mais crítico em 2023 para o **Multi Public Cloud Services 2023**

Ilustração simplificada; Fonte: ISG 2023



## Definição

Este estudo avalia fornecedores que oferecem serviços de nuvem pública, incluindo consultoria e transformação, serviços gerenciados, infraestrutura de nuvem pública, FinOps e outros serviços. Os fornecedores no escopo utilizam ferramentas de automação para gerenciar, proteger e otimizar com eficácia a infraestrutura de nuvem pública.

Nos últimos anos, houve um crescimento acentuado na adoção de nuvem pública como parte dos compromissos de transformação digital. Os diversos benefícios da nuvem pública superam a infraestrutura local de várias maneiras, tornando-a a escolha preferida para operações de infraestrutura greenfield e desenvolvimento de aplicativos na maioria dos casos. Outros motivos importantes dessa preferência estão relacionados a um maior foco na segurança cibernética, um maior impulso para a otimização de custos de TI e eficiência operacional e a maior implantação de ferramentas de automação para gestão de dados eficiente, além de impulsionar iniciativas de sustentabilidade aproveitando a infraestrutura de nuvem.



As empresas continuam buscando fornecedores estratégicos que facilitem os compromissos de transformação na nuvem nos principais fornecedores de plataforma de nuvem (hiperescaladores), como AWS, Microsoft Azure e Google Cloud. Os fornecedores de serviços não apenas continuarão a gerenciar as cargas de trabalho de forma contínua, mas também ajudarão as empresas a controlarem, otimizar e gerenciar despesas na nuvem por meio de estratégias FinOps.

Com as empresas percebendo que a estratégia de migração lift-and-shift não oferece os benefícios esperados da nuvem pública, agora elas buscam fornecedores que possam ajudar a acumular todo o potencial da tecnologia da nuvem. Com isso, veremos um aumento na demanda por cargas de trabalho de redesenho da arquitetura e alavancagem de tecnologias nativas da nuvem para seus compromissos de migração. Além disso, nos próximos anos, as empresas provavelmente

adotarão uma abordagem conservadora de investimento em infraestrutura de nuvem pública. A crescente adoção da estratégia FinOps apoiará essa abordagem e permitirá a otimização dos recursos da nuvem e, conseqüentemente, reduzirá o consumo e as contas da nuvem.



### Escopo do Relatório

Este relatório de quadrante ISG Provider Lens™ cobre os sete quadrantes a seguir para serviços/soluções: Consulting and Transformation Services for Large Accounts, Consulting and Transformation Services for Midmarket, Managed Services for Large Accounts, Managed Services for Midmarket, 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

Os estudos ISG servem de base para tomadas de decisão importantes, abrangendo o posicionamento dos fornecedores, os

principais relacionamentos e as considerações de estratégia de vendas. Consultores e clientes corporativos do ISG usam informações desses relatórios para avaliar seus relacionamentos com fabricantes existentes e novos relacionamentos em potencial.

### Classificações do Provedor

A posição do fornecedor reflete a análise em segmentos de mercado definidos (quadrantes) e sempre se aplica a todas as indústrias e tamanhos de empresas. Caso as exigências de serviços sejam diferentes e o espectro dos fornecedores de TI que operam no mercado local seja suficientemente amplo, uma diferenciação adicional por desempenho é feita de acordo com o grupo de produtos e serviços. A ISG considera as exigências do setor ou o número de funcionários, assim como as estruturas corporativas dos clientes e posiciona os fornecedores de acordo com sua área de foco. Como resultado, a ISG os diferencia, se necessário, em dois grupos definidos da seguinte forma:

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

Os quadrantes ISG Provider Lens™ são criados usando uma matriz de avaliação contendo quatro grupos (Leader, Product & Market Challenger e Contender), e os fornecedores são posicionados de acordo. Cada quadrante ISG Provider Lens pode incluir um(s) provedor(es) de serviços que o ISG acredita ter forte potencial para passar para o quadrante Leader. Esse tipo de provedor é classificado como Rising Star.

- **Número de fornecedores em cada quadrante:** O ISG classifica e posiciona os fornecedores de serviço mais relevantes de acordo com o escopo do relatório para cada quadrante e limita o máximo de prestadores 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 for Large Accounts

### Quem deve ler isto

Este quadrante é relevante para grandes empresas no Brasil que avaliam fornecedores de serviços de transformação e consultoria em multinuvem pública. O ISG destaca a posição dos fornecedores na região e como eles abordam os desafios locais. Com o relatório, os fornecedores compreendem a dinâmica do mercado e a concorrência e as empresas podem avaliar as inovações dos fornecedores tradicionais ou dos novos players.

Em 2023, gestão de custos, segurança e agilidade prevaleceram sobre inovação e desenvolvimento em novos produtos no Brasil. A adoção da nuvem pública é vantajosa. Estratégias multinuvem para reduzir vulnerabilidades de segurança, evitar falhas de aplicativos e lidar com questões de conformidade tornaram-se prioridades. As plataformas disponíveis oferecem diversas opções de preços, desempenho, eficiência operacional e recursos para empresas.

As grandes empresas adotam, de maneira ativa, estratégias multinuvem para otimizar a infraestrutura de TI e optam por nuvens públicas com base nos preços competitivos e na capacidade de lidar com cargas de trabalho específicas. Os desafios de migração se relacionam com a gestão de custos e a modernização de aplicativos e sistemas legados, tarefas muito complexas que exigem conhecimento de ofertas de fabricantes, automação, metodologias Agile e tecnologias avançadas, como IA generativa, ML, análise de dados e aplicativos móveis.

Para atender à demanda por eficiência de custos, escalabilidade, conformidade e segurança, os fornecedores oferecem ferramentas sólidas de governança multinuvem estruturadas em FinOps e ofertadas com a ajuda de relacionamentos sólidos com fabricantes. Os principais pontos de venda incluem diversidade de parceiros, soluções específicas do setor, habilidades de transformação de aplicativos, especialização em automação e ofertas de tecnologias nativas da nuvem.



**Líderes de TI** devem ler este relatório para entender pontos fortes e fracos relativos de fornecedores de serviços de consultoria e transformação para auxiliar a transformação digital nas empresas.



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



**Líderes de desenvolvimento de software e tecnologia** devem ler este relatório para entender a posição dos fornecedores de serviços de consultoria e transformação e os benefícios de migrar para a nuvem.

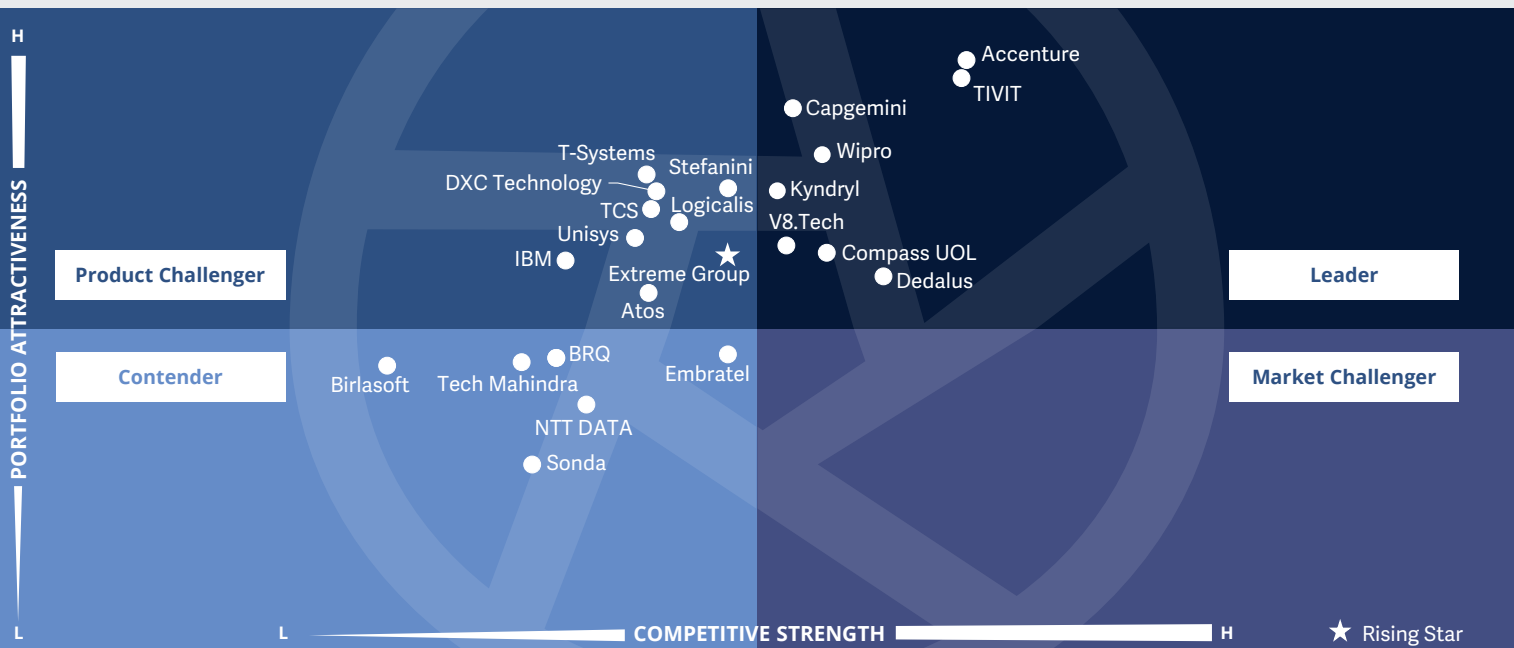


**Profissionais de transformação digital** devem ler o relatório para entender como a adoção da nuvem pública pode afetar as iniciativas de transformação digital e para comparar fornecedores.



**Multi Public Cloud Services**  
**Consulting and Transformation Services for Large Accounts**

Brasil 2023



Este quadrante avalia fornecedores de serviços de consultoria que **migram** aplicativos **para nuvens públicas** e modernizam infraestruturas de **grandes contas** para se tornarem plataformas digitais modernas.

Pedro L. Bicudo Maschio



### Definição

Este quadrante avalia fornecedores de serviços de consultoria e transformação em nuvem pública. Esses fornecedores de serviços fazem parceria com vários fornecedores de infraestrutura de nuvem pública para oferecer estratégia multinuvm 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. Este quadrante avalia os fornecedores que ajudam as empresas a modernizar, otimizar e transformar suas operações de TI, com o objetivo de aumentar a eficiência, agilidade e segurança. Os serviços do fornecedor normalmente compreendem:

- Os **serviços de consultoria** incluem design de caso de negócios para ambientes multinuvm 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.

- Os **serviços de transformação** incluem arquitetos e engenheiros de nuvem que cuidam do design, construção e configuração dos ambientes multinuvm. Eles também oferecem suporte à migração e integração de aplicativos para aproveitar a segurança da computação em nuvem. Eles apresentam AIOps e FinOps para acionar uma infraestrutura avançada que facilita o desenvolvimento e as operações de aplicativos nativos da nuvem.
- Os **serviços de conformidade** incluem requisitos ambientais, de sustentabilidade e governança (ESG) e de segurança. Os fornecedores adotam as melhores práticas e frameworks para criar políticas, processos e funções de nuvem, garantindo ambientes saudáveis, sustentáveis, seguros e compatíveis, independentemente da localização. Do ponto de vista do CXO, ESG tornou-se um requisito dominante, integrando todo engajamento de transformação.

### Critério de elegibilidade

1. Capaz 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** e infraestrutura como código (**IaC**) e integração entre nuvens
2. **Métodos e framework** 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 multinuvm** 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 fornecedores de plataforma de nuvem (hiperescaladores) (preferencialmente, AWS, Azure e Google Cloud)
6. **Capacidade de abordar ESG** em grandes programas de transformação, ajudando os clientes na criação de estratégias de neutralidade de carbono e entendendo os benefícios da adoção de uma estratégia para sustentabilidade



## Consulting and Transformation Services for Large Accounts

### Observações

Os MSPs continuaram a relatar crescimento em grandes contas em 2023. A indústria de serviços financeiros pressionou pela modernização, aumentando as ofertas de serviços bancários digitais, soluções de pagamento instantâneo e melhor integração com serviços bancários abertos.

Um número crescente de empresas busca a modernização de aplicativos para consumir melhor tecnologias nativas da nuvem, como IaC, computação sem servidor, data lakes, APIs, IA e ML. A demanda por modernização de aplicativos de mainframe e migração para a nuvem aumentou, mas com poucos casos concluídos. GenAI dominou as conversas em 2023. A maioria dos MSPs está experimentando GenAI para melhorar AIOps para prever incidentes e determinar soluções para especialistas e programadores em nuvem e usuários finais que acessam serviços de nuvem.

Das 45 empresas avaliadas para este estudo, 23 se qualificaram para este quadrante, sendo oito Líderes e uma Rising Star.

### accenture

A **Accenture** continua a aprimorar sua abordagem de nuvem em primeiro lugar e a fazer avanços na modernização de aplicativos. Possui uma grande área de serviços de aplicativos, o que facilita seu acesso a oportunidades de migração para a nuvem.

### Capgemini

A **Capgemini** utiliza uma metodologia global de migração para a nuvem apoiada por uma plataforma de automação robusta. Oferece modernização de aplicativos e obteve avanços consideráveis no Brasil na migração de cargas de trabalho SAP para nuvens públicas.

### Compass UOL

A **Compass UOL** tem como foco o desenvolvimento ágil nativo da nuvem, o que impulsiona seu crescimento em consultoria e transformação. Sua forte parceria com a AWS permite acesso privilegiado a grandes contas.



A **Dedalus** possui ampla experiência em migrações para nuvem, onde utiliza um framework robusto para lidar com a complexidade. É especializada em AWS e Azure e está crescendo rapidamente com o Oracle Cloud.

### Kyndryl

A **Kyndryl** tem uma grande presença em data centers e serviços gerenciados, proporcionando uma grande base de clientes que buscam migração para a nuvem. Acelerou a obtenção de certificações em nuvem, incluindo habilidades e capacidade aprimoradas de migração para a nuvem.

### TIVIT

A **TIVIT** é pioneira na migração de grandes contas para nuvens públicas. Opera uma grande nuvem privada, o que lhe dá a oportunidade de apoiar as migrações dos clientes para nuvens públicas. Possui uma plataforma de automação avançada.



A **V8.Tech** é ágil em encontrar novos negócios na migração de grandes cargas de trabalho. A empresa tem parcerias com os principais fornecedores e usa o desenvolvimento nativo da nuvem como estratégia principal para interagir com os clientes nas migrações para a nuvem.



A **Wipro** aproveita uma plataforma de serviços global para automatizar migrações para a nuvem, oferecendo segurança e modernização de aplicativos ao mesmo tempo em que implanta soluções multinuvem simplificadas.

### EXTREMEGROUP

O **Extreme Group (Rising Star)** integra ambientes multinuvem, abrangendo todos os hiperescaladores que operam no Brasil. Ela gerencia muitos acordos do governo federal, o que lhe permite oferecer melhores práticas para apoiar decisões de migração para a nuvem.



# Unisys

Product  
Challenger

“A Unisys usa um framework abrangente de arquitetura de nuvem para projetar soluções de nuvem seguras e planejar migrações detalhadas, incluindo a modernização de aplicações. Oferece serviços completos para atender às demandas mais complexas dos clientes.”

*Pedro L. Bicudo Maschio*

## Visão Geral

A Unisys está sediada na Pensilvânia, EUA e opera em 28 países. Tem mais de 16.200 funcionários em 71 escritórios globais. Em 2022, a empresa gerou US\$ 2 bilhões em receita. A Unisys projeta, implanta e gerencia soluções de nuvem personalizadas e cria aplicações para atender às necessidades dos clientes. Seu portfólio inclui consultoria, plataformas e aplicações digitais, gerenciamento de nuvem híbrida multicloud, soluções setoriais, segurança cibernética, modernização de aplicações, desenvolvimento de aplicações nativas da nuvem, análise e insights de dados e serviços de infraestrutura. No Brasil, possui um escritório central em São Paulo e conta com escritórios em Campinas, Rio de Janeiro e Campo Grande.

## Pontos Fortes

### Migrações planejadas com precisão:

A Unisys acumula muitos anos de experiência no trabalho com clientes complexos que exigem soluções sofisticadas para atender às suas necessidades. Ela se adapta ao ritmo de migração para a nuvem dos clientes, oferecendo avaliações detalhadas para entender os requisitos e projetar uma arquitetura centrada em aplicações e solução em nuvem. Isso engloba estratégia de migração, governança e gerenciamento de mudanças organizacionais, DevSecOps, segurança e planejamento do ciclo de vida da solução.

**Design de segurança:** A Unisys usa frameworks abrangentes para permitir configurações de nuvem flexíveis enquanto aplica as medidas de segurança mais avançadas. A empresa oferece soluções

ultra-seguras e automatizadas para clientes comerciais em setores altamente regulamentados e para o setor público, permitindo que cada cliente tenha acesso às melhores ferramentas de segurança, configuração segura de nuvem, controle de acesso e governança avançada.

### Governança e controle automatizados:

A Unisys oferece serviços de modernização de aplicações para melhor utilizar os recursos da nuvem. Ela automatiza tudo, desde o provisionamento de recursos até as operações e a governança. A empresa ajuda os clientes a revisar suas políticas para automatizar controles com a funcionalidade FinOps, definindo controles de acesso, níveis de aprovação de serviço e monitoramento em tempo real. As funcionalidades AIOps e FinOps são incorporadas no CloudForte™, uma plataforma de gerenciamento multicloud comprovada.

## Atenção

A Unisys trabalha com grandes contas no Brasil, o que lhe permite lidar com operações de grande escala. No entanto, a empresa precisa conquistar mais clientes para melhorar sua força competitiva. Uma oportunidade seria explorar as parcerias dos provedores globais de nuvem em esforços conjuntos de vendas e marketing.





# Consulting and Transformation Services for Midmarket



### Quem deve ler isto

Este quadrante é relevante para empresas de pequeno e médio porte no Brasil que avaliam fornecedores de serviços de transformação e consultoria em multinuvem pública. O ISG destaca a posição dos fornecedores na região e como eles abordam os desafios locais. Com o relatório, os fornecedores compreendem a dinâmica do mercado e a concorrência e as empresas podem avaliar as inovações dos fornecedores tradicionais ou dos novos players.

Os efeitos da instabilidade da economia brasileira em 2023 são mais fortes nos serviços de tecnologia oferecidos a PMEs. Controle e redução de custos são as principais prioridades. Agilidade e segurança são essenciais devido à vulnerabilidade desses negócios a risco e perdas. Nesse cenário, é comum que PMEs busquem serviços de nuvem pública para economizar em custos de infraestrutura de TI, permanecer competitivas e acompanhar a transformação digital do Brasil.

As PMEs buscam centralizar suas operações na nuvem para maximizar benefícios, mas isso exige planejamento cuidadoso, refatoração de aplicativos e atenção a aspectos como escalabilidade, segurança, governança e eficiência operacional. Os fornecedores de serviços contam com estruturas e modelos internos desenvolvidos com parceiros para facilitar a migração para a nuvem e desenvolver suas próprias soluções.

Líderes neste quadrante oferecem pacotes abrangentes de serviços de TI de ponta a ponta que usam práticas de desenvolvimento ágil e tecnologias avançadas, como IA, ML e análise de dados. Eles têm apoio com base em experiência, especialistas qualificados, ferramentas de automação, aceleradores e scripts para otimizar migração de aplicativos e dados, com foco em soluções, segurança e conformidade nativas da nuvem.



**Líderes de TI** devem ler este relatório para entender pontos fortes e fracos relativos de fornecedores de serviços de consultoria e transformação para auxiliar a transformação digital nas empresas.



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



**Líderes de desenvolvimento de software e tecnologia** devem ler este relatório para entender a posição dos fornecedores de serviços de consultoria e transformação e os benefícios de migrar para a nuvem.

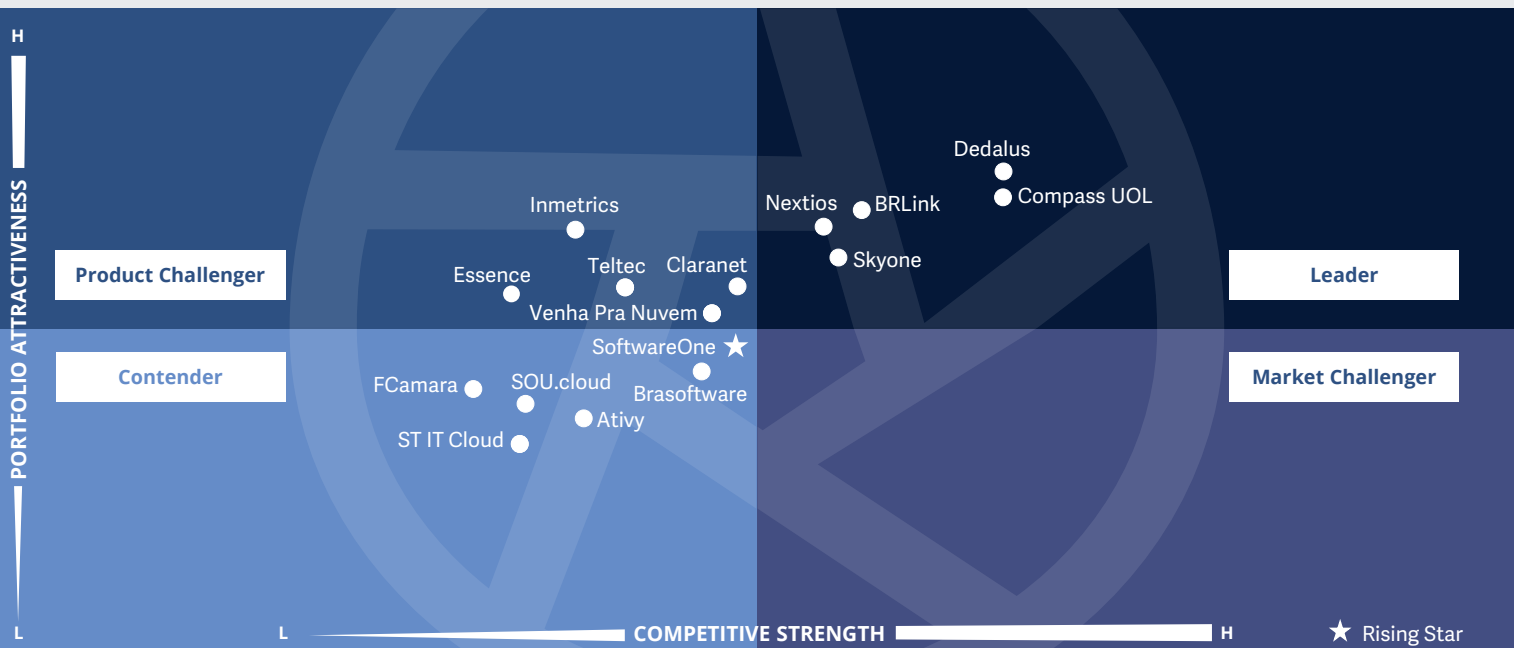


**Profissionais de transformação digital** devem ler o relatório para entender como a adoção da nuvem pública pode afetar as iniciativas de transformação digital e para comparar fornecedores.



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

Brasil 2023



Este quadrante avalia **fornecedores de serviços de consultoria** que oferecem migrações de aplicativos e dados para **nuvens públicas** e transformam a hospedagem de data centers legados em plataformas digitais modernas para **clientes do mercado de médio porte**.

Pedro L. Bicudo Maschio



### Definição

Este quadrante avalia fornecedores de serviços de consultoria e transformação em nuvem pública. 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. Este quadrante avalia os fornecedores que ajudam as empresas a modernizar, otimizar e transformar suas operações de TI, com o objetivo de aumentar a eficiência, agilidade e segurança. Os serviços do fornecedor normalmente compreendem:

- Os **serviços de consultoria** 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.

- Os **serviços de transformação** 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 aplicativos para aproveitar a segurança da computação em nuvem. Eles apresentam AIOps e FinOps para acionar uma infraestrutura avançada que facilita o desenvolvimento e as operações de aplicativos nativos da nuvem.
- Os **serviços de conformidade** incluem requisitos ambientais, de sustentabilidade e governança (ESG) e de segurança. Os fornecedores adotam as melhores práticas e frameworks para criar políticas, processos e funções de nuvem, garantindo ambientes saudáveis, sustentáveis, seguros e compatíveis, independentemente da localização. Do ponto de vista do CXO, ESG tornou-se um requisito dominante, integrando todo engajamento de transformação.

### Critério de elegibilidade

1. Capaz 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** e infraestrutura como código (**IaC**) e integração entre nuvens
2. **Métodos e framework** 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 fornecedores de plataforma de nuvem (hiperescaladores) (preferencialmente, AWS, Azure e Google Cloud)
6. **Capacidade de abordar ESG** em grandes programas de transformação, ajudando os clientes na criação de estratégias de neutralidade de carbono e entendendo os benefícios da adoção de uma estratégia para sustentabilidade



### Observações

No mercado de médio porte, apenas alguns fornecedores possuem credenciamento MSP devido à sua escala de operação, robustez do processo e número de profissionais certificados.

Muitos fornecedores referem-se aos frameworks e orientações dos hiperescaladores. O AWS Cloud Adoption Framework (CAF) fornece um guia abrangente de framework de nuvem. O Microsoft Cloud Adoption Framework for Azure e o Google Cloud Adoption Framework são semelhantes ao CAF da AWS. Todos esses frameworks cobrem aspectos como estratégia, governança, arquitetura, segurança e operações. Para uma visão mais abrangente, os clientes podem consultar a Arquitetura de Referência de Computação em Nuvem do Instituto Nacional de Padrões e Tecnologia (NIST).

Os clientes também devem compreender as tecnologias nativas da nuvem antes da migração para a nuvem. Isso inclui serviços

de nuvem como IaC, APIs, computação sem servidor, data lakes, armazenamento de baixo custo, IA, ML e GenAI. As empresas hoje preferem modernizar os aplicativos, usando tecnologias nativas da nuvem para melhorar o valor comercial.

Os MSPs estão interessados em ajudar os clientes, oferecendo orientação sobre a implantação de processos DevOps avançados e a automatização de seus pipelines de CI/CD. Eles também podem ajudar os clientes no uso de serviços de IA e ML, incluindo serviços de dados como limpeza de dados, preparação de dados, extração e carregamento de dados, usando serviços baseados em IA para extrair dados de texto, vídeos e imagens. Os principais MSPs fornecem aos clientes serviços completos de modernização, acelerando a destreza de seus negócios digitais.

Das 45 empresas avaliadas para este estudo, 16 se qualificaram para este quadrante, sendo cinco Líderes e uma Estrela em Ascensão.



A **BRLink** tem uma posição forte como MSP AWS e está expandindo seus recursos no Azure e IBM Cloud. É uma empresa Ingram Micro, o que lhe dá acesso a uma base de clientes grande e em expansão.

### Compass UOL

A **Compass UOL** possui longa experiência no mercado de médio porte, fornecendo serviços de TI de escopo completo. Oferece inovação e desenvolvimento ágil nativo da nuvem enquanto migra clientes para a nuvem.



A **Dedalus** é pioneira em serviços de nuvem no Brasil e apoia migrações para nuvem desde 2012. É especializada em AWS, Azure e Oracle Cloud, com pessoal experiente na prestação de serviços de nuvem.

### NEXTIOS

A **Nextios** é uma empresa Locaweb, o que lhe confere solidez financeira para expandir e investir em tecnologias de ponta. Suporta migrações para AWS e Azure, incluindo a oferta de serviços de segurança e conformidade.

### Skyone

**Skyone** possui uma plataforma de serviços robusta para permitir qualquer migração de carga de trabalho para a nuvem, incluindo aplicativos cliente/servidor legados. É especializada em ERP, incluindo TOTVS, SAP e outras 300 soluções ERP locais.

### SoftwareOne

A **SoftwareOne (Rising Star)** tem fortes parcerias com AWS, Microsoft e Google. Possui uma equipe de especialistas certificados com as habilidades necessárias para usar as diretrizes dos hiperescaladores para migrações econômicas para a nuvem.





# Managed Services for Large Accounts

## Managed Services for Large Accounts

### Quem deve ler isto

Este quadrante é relevante para grandes empresas no Brasil que avaliam MSPs de multinuvem pública. O ISG destaca a posição dos fornecedores na região e como eles abordam os desafios locais. Com o relatório, os fornecedores de serviços compreendem a dinâmica do mercado e a concorrência atuais e as empresas podem avaliar as inovações dos fornecedores tradicionais ou dos novos players.

Os fornecedores de nuvem pública sempre atualizam seus serviços com vistas a atrair grandes contas que buscam economia de custos e adotam ambientes multinuvem. Embora haja benefícios em migração, ela também envolve complexidades em gestão de nuvem de ponta a ponta. A quantidade de recursos e aplicativos disponíveis pode resultar em expansão descontrolada de plataformas e despesas desnecessárias, indo de encontro às metas de otimização da infraestrutura de TI.

Assim, uma governança de nuvem eficaz em grandes empresas exige que MSPs gerenciem ativos em diversos ambientes e selecionem as tecnologias mais adequadas para cada operação para garantir qualidade e sucesso nos serviços. Devem atender aos padrões de segurança e conformidade em atividades como monitoramento, otimização e migração e apoiar modernização contínua para aumentar produtividade e desempenho em aplicativos.

Fornecedores de serviços expandem suas redes de parceiros, personalizam soluções específicas do setor, melhoram plataformas de gestão e reforçam os recursos de segurança para preservar integridade e garantir visibilidade e controle nas operações dos consumidores. Líderes neste quadrante focam em automação, integrada com AIOps e FinOps, para otimizar a alocação de carga de trabalho e distribuição de investimentos com o uso de tecnologias avançadas, como IA generativa.



**Líderes de TI** devem ler este relatório para entender a posição de MSPs e como a abordagem ao mercado afeta estratégias empresariais de nuvem pública, melhora agilidade em negócios e reduz o TCO.



**Líderes de desenvolvimento de software e tecnologia** devem ler este relatório para entender a posição dos MSPs de nuvem pública e saber como os serviços impactam o desenvolvimento de software.



**Profissionais de transformação digital** devem ler o relatório para entender como MSPs de nuvem pública contribuem com iniciativas contínuas de transformação digital e comparar fornecedores de serviços.

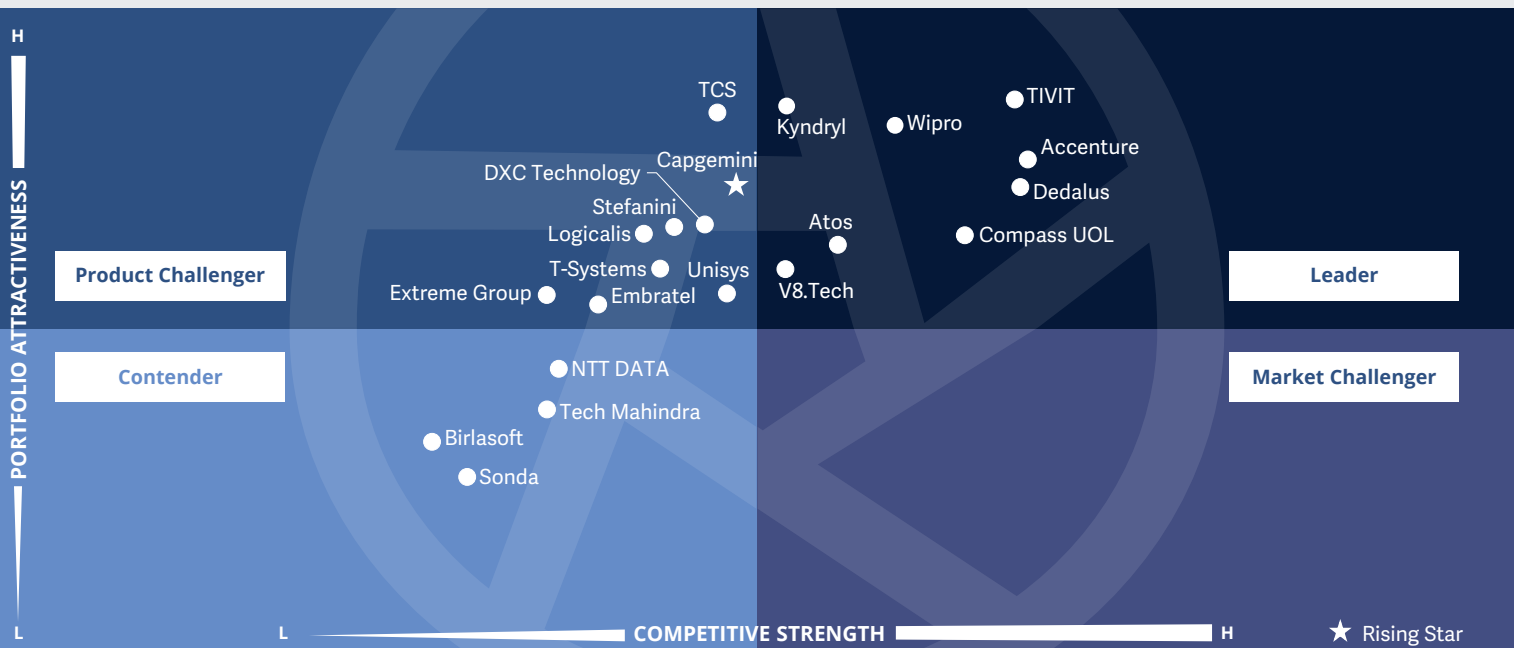


**Profissionais de sourcing, compras e gestão de fabricantes** devem ler este relatório para melhor entender o cenário atual dos MSPs no Brasil.



**Multi Public Cloud Services  
Managed Services for Large Accounts**

**Brasil 2023**



Este quadrante avalia **MSPs** que podem suportar os requisitos de complexidade, segurança e conformidade de **grandes empresas** que operam na nuvem pública, incluindo monitoramento, configuração de nuvem, **operações e serviços de otimização**.

*Pedro L. Bicudo Maschio*



## Managed Services for Large Accounts

### Definição

Este quadrante avalia fornecedores de serviços gerenciados especializados em ambientes multinuvem, incluindo AWS, Microsoft Azure, Google Cloud e outros hiperescaladores. 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 FinOps para automatizar processos e fornecer transparência sobre recursos de nuvem, utilização de capacidade e custos. As plataformas de serviço típicas incluem catálogos de serviço, fluxos de trabalho de aprovação, capacitações de autoatendimento e autocorreção. Os serviços do fornecedor compreendem:

- Gerenciamento e monitoramento da utilização da CPU da máquina virtual, memória, desempenho do banco de dados, armazenamento, micros serviços, contêineres, logs e agentes de serviço
- Serviços de atualização para sistema operacional, middleware e aplicativos na infraestrutura de nuvem pública
- Gerenciamento multinuvem, incluindo patches e atualizações para o sistema operacional, middleware e aplicativos, além de patches de segurança, controle de acesso e gestão de identidade
- ITSM, incluindo gestão de incidentes, de problemas, de liberação e de banco de dados de gerenciamento de configuração (CMDB)
- Monitoramento e geração de relatórios de FinOps, abrangendo a utilização de recursos, agregação de faturamento multinuvem, gestão de faturas, apontamento de custos (chargeback) e demonstração de gastos (showback)
- ML e analytics preditivo para melhorar o desempenho e a segurança.
- Catálogos de autoatendimento que automatizam provisionamento, gerenciamento de contêineres, agendamento de ativação/desativação de serviços, automação de IaC e DevOps
- Gerenciamento de governança e conformidade, juntamente com um framework de segurança cibernética robusta para proteger os dados do cliente em vários locais do mundo





### 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 **visibilidade dos custos variáveis** aprimorada 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 para 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

Este ano, pela primeira vez no Brasil, o ISG notou uma tendência de fornecedores migrarem as cargas de trabalho dos clientes entre nuvens para reduzir custos. É um sinal de que o mercado está amadurecendo, com todas as nuvens fornecendo serviços comparáveis. A qualidade e o desempenho podem não ser os mesmos entre os hiperescaladores, mas a funcionalidade está convergindo para criar padrões de nuvem, impactando tanto o mercado de grandes contas quanto o mercado de médio porte.

A automação é um fator crítico de sucesso para todos os MSP, e muitos estão experimentando GenAI para melhorar suas plataformas AIOps e FinOps. Com um número crescente de organizações a preferir executar as suas cargas de trabalho em nuvens públicas, o controle de custos está a emergir como um mandato, com a GenAI a prometer tornar-se relevante na avaliação de gastos para propor correções no contexto da configuração da nuvem e da arquitetura de solução. No entanto, nenhum caso real de uso de GenAI chegou, até agora, ao conhecimento do ISG.

A automação e serviços e funções de nuvem equivalentes facilitam aos MSPs a movimentação de cargas de trabalho entre nuvens. Tecnologias nativas da nuvem, como computação sem servidor, data lakes e IaC, existem em todas as infraestruturas de nuvem, permitindo que os MSPs normalizem APIs e integrem todas as nuvens em um painel de serviço. A normalização está a desencadear a competitividade do mercado, fazendo baixar os preços dos serviços.

Das 45 empresas avaliadas para este estudo, 21 se qualificaram para este quadrante, sendo oito Líderes e uma Rising Star.

### accenture

A **Accenture** utiliza automação ponta a ponta e offshoring de entrega de serviços para se manter competitiva em termos de preços na oferta de serviços gerenciados. Lançou o conceito de nuvem contínua, propondo ciclos contínuos de modernização da nuvem.

### Atos

**Atos** está trabalhando com AWS, Microsoft, Google e Oracle para melhorar suas práticas de gestão de nuvem. Ele usa uma plataforma de serviço global para automatizar AIOps e FinOps.

### Compass UOL

A **Compass UOL** avança gradativamente no mercado de grandes contas com automação robusta, parcerias sólidas, referências de clientes e um vasto portfólio que engloba segurança, análises e modernização de aplicativos.



A **Dedalus** combina anos de experiência e automação para fornecer serviços gerenciados eficientes. Consolidou parcerias com AWS e Azure e, em 2023, adicionou certificações Oracle Cloud para oferecer mais opções aos clientes.

### Kyndryl

A **Kyndryl** tem uma grande presença em serviços gerenciados no Brasil. Aumentou o número de certificações em nuvem. Ela aproveita uma plataforma robusta que integra AWS, Azure, Google Cloud, IBM Cloud e Oracle Cloud.

### TIVIT

A **TIVIT** é uma importante parceira AWS, Azure e Google Cloud e está desenvolvendo rapidamente sua experiência em Oracle Cloud. Sua plataforma de automação proprietária usa ferramentas de IA de ponta em nuvens híbridas.



A **V8.Tech** tem parcerias com os principais fornecedores para integrar nuvem, segurança e operações em nuvem em serviços gerenciados. As tecnologias nativas da nuvem e a modernização de aplicativos aprimoram seu portfólio.



## Managed Services for Large Accounts



A **Wipro** oferece funcionalidades avançadas de AIOps e FinOps a partir de uma plataforma de serviços global. Ela combina soluções proprietárias e de fornecedores parceiros para fornecer um portfólio amplo e serviços gerenciados eficientes.



A **Capgemini (Rising Star)** é um player notável devido à sua crescente presença na nuvem no Brasil. Migrações para nuvem SAP, implementações de Salesforce com integração em nuvem e desenvolvimento ágil nativo da nuvem estão impulsionando seu crescimento no mercado no Brasil.



# Unisys

Product  
Challenger

“A Unisys oferece serviços multicloud com uma plataforma de automação robusta e relatórios avançados de FinOps, substituindo a complexidade da infraestrutura por serviços confiáveis, incluindo autoatendimento, governança madura e segurança superior.”

*Pedro L. Bicudo Maschio*

## Visão Geral

A Unisys está sediada na Pensilvânia, EUA e opera em 28 países. Tem mais de 16.200 funcionários em 71 escritórios globais. Em 2022, a empresa gerou US\$ 2 bilhões em receita. A Unisys projeta, implanta e gerencia soluções de nuvem personalizadas e cria aplicações para atender às necessidades dos clientes. Seu portfólio inclui consultoria, plataformas e aplicações digitais, gerenciamento de nuvem híbrida e multicloud, soluções setoriais, segurança cibernética, modernização de aplicações, desenvolvimento de aplicações nativas da nuvem, análise e insights de dados e serviços de infraestrutura. No Brasil, possui um escritório central em São Paulo e conta com escritórios em Campinas, Rio de Janeiro e Campo Grande.

## Pontos Fortes

**Automação avançada:** O CloudForte™ da Unisys é uma plataforma robusta de automação de serviços que integra AIOps, FinOps, controles avançados de segurança e governança. A empresa gerencia grandes infraestruturas multicloud e alcança alta satisfação dos clientes. A CloudForte™ usa IA, ML e automação para abordar as infraestruturas complexas dos clientes e simplificar as operações com autoatendimento e auto-recuperação, visando operações sem esforço.

**Design de solução maduro:** A abordagem ZerOps da Unisys com hiperautomação combina design de arquitetura de nuvem e revisões recursivas abordando segurança, políticas, governança, conformidade, FinOps e análise. A abordagem contínua

de inovação e transformação da empresa ajuda os clientes a gerenciar a complexidade e manterem-se atualizados em ambientes regulamentados. Seus relatórios de FinOps incluem gastos com nuvem e verificações de segurança para ajudar os clientes a gerenciar melhor seus serviços de TI.

**Abordagem de segurança em primeiro lugar:** A Unisys inclui segurança em todos os processos de serviço gerenciado, desde controles de acesso até tecnologia de confiança zero. Ela tem profundo conhecimento do setor para encontrar e implantar práticas recomendadas, permitindo operações consistentemente seguras e em conformidade. A abordagem da Unisys vai além da segurança de infraestrutura para incluir segurança de código de aplicativo, segurança de dados e automação DevSecOps.

## Atenção

A Unisys oferece segurança em todos os níveis. No entanto, alguns serviços de segurança avançados não são padrão e talvez precisem ser negociados separadamente, como operações de confiança zero. Os clientes que utilizam ferramentas de segurança de mercado devem avaliar os seus custos de substituição caso a caso.





# Managed Services for Midmarket

## Managed Services for Midmarket

### Quem deve ler isto

Este quadrante é relevante para empresas de médio porte no Brasil que avaliam MSPs de multinuvem pública. O ISG destaca a posição dos fornecedores na região e como eles abordam os desafios locais. Com o relatório, os fornecedores de serviços compreendem a dinâmica do mercado e a concorrência atuais e as empresas podem avaliar as inovações dos fornecedores tradicionais ou dos novos players.

O Mercado de Médio Porte brasileiro é mais afetado por mudanças na economia e tem dinâmicas únicas de concorrência e regulação de preços. Em 2023, a concorrência entre fornecedores de nuvem pública favoreceu empresas que receberam mais incentivos para migração, inclusive entre nuvens públicas. O mercado está amadurecendo e não abre mão de disponibilidade e otimização operacional e de custos, nivelando o padrão das ofertas.

Empresas aproveitam essa oportunidade para cortar custos e aumentar as exigências dos MSPs. Arquiteturas simplificadas, medidas de segurança robustas, ferramentas de dados eficientes e boas práticas de gestão de custos, em especial FinOps, agilidade, certificações e proficiência com diversas nuvens públicas, metodologias de Agile e implantação de tecnologias de ponta são cruciais para escolher fornecedores. A concorrência no mercado permite menos negociação e enfatiza resultados de qualidade.

MSPs precisam inovar para estabelecer ambientes econômicos e oferecer soluções abrangentes para sustentar qualidade e desempenho. Para isso, devem se manter atualizados sobre as ofertas de fabricantes e estratégias de inovação para contratos com prazo e orçamento. Os principais parâmetros nesse mercado incluem parcerias diversas, ferramentas de automação, AIOps e FinOps e ofertas de suporte.



**Líderes de TI** devem ler este relatório para entender a posição de MSPs e como a abordagem ao mercado afeta estratégias empresariais de nuvem pública, melhora agilidade em negócios e reduz o TCO.



**Profissionais de transformação digital** devem ler o relatório para entender como MSPs de nuvem pública contribuem com iniciativas contínuas de transformação digital e comparar fornecedores de serviços.



**Líderes de desenvolvimento de software e tecnologia** devem ler este relatório para entender a posição dos MSPs de nuvem pública e saber como os serviços impactam o desenvolvimento de software.

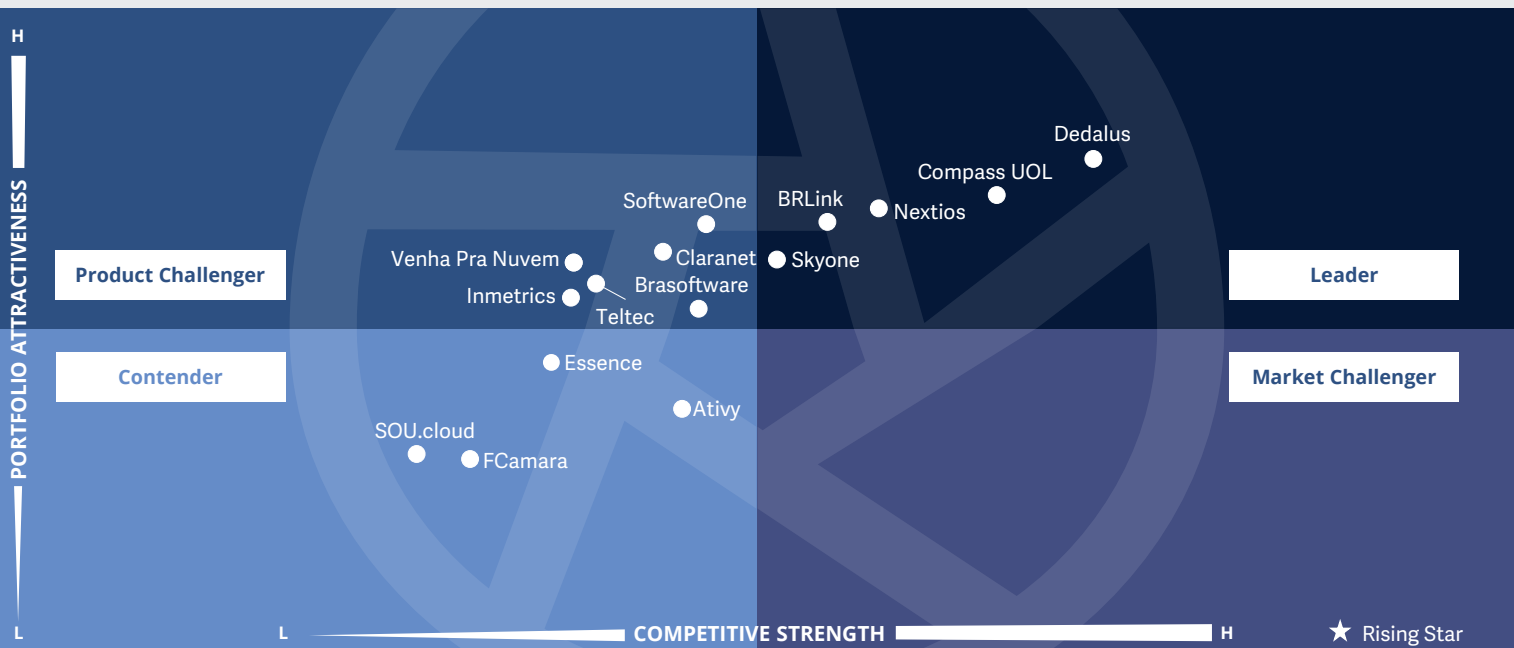


**Profissionais de sourcing, compras e gestão de fabricantes** devem ler este relatório para melhor entender o cenário atual dos MSPs no Brasil.



**Multi Public Cloud Services  
Managed Services for Midmarket**

Brasil 2023



Este quadrante avalia **MSPs** que suportam duas ou mais nuvens públicas, oferecendo automação e serviços de valor agregado para **clientes corporativos no mercado de médio porte**, incluindo serviços de **monitoramento, operações e otimização**.

Pedro L. Bicudo Maschio



## Managed Services for Midmarket

### Definição

Este quadrante avalia fornecedores de serviços gerenciados especializados em ambientes multinuvem, incluindo AWS, Microsoft Azure, Google Cloud e outros hiperescaladores. 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 FinOps para automatizar processos e fornecer transparência sobre recursos de nuvem, utilização de capacidade e custos. As plataformas de serviço típicas incluem catálogos de serviço, fluxos de trabalho de aprovação, capacitações de autoatendimento e autocorreção. Os serviços do fornecedor compreendem:

- Gerenciamento e monitoramento da utilização da CPU da máquina virtual, memória, desempenho do banco de dados, armazenamento, microsserviços, contêineres, logs e agentes de serviço
- Serviços de atualização para sistema operacional, middleware e aplicativos na infraestrutura de nuvem pública
- Gerenciamento multinuvem, incluindo patches e atualizações para o sistema operacional, middleware e aplicativos, além de patches de segurança, controle de acesso e gestão de identidade
- ITSM, incluindo gestão de incidentes, de problemas, de liberação e de banco de dados de gerenciamento de configuração (CMDB)
- Monitoramento e geração de relatórios de FinOps, abrangendo a utilização de recursos, agregação de faturamento multinuvem, gestão de faturas, apontamento de custos (chargeback) e demonstração de gastos (showback)
- ML e analytics preditivo para melhorar o desempenho e a segurança.
- Catálogos de autoatendimento que automatizam provisionamento, gerenciamento de contêineres, agendamento de ativação/desativação de serviços, automação de IaC e DevOps
- Gerenciamento de governança e conformidade, juntamente com um framework de segurança cibernética robusta para proteger os dados do cliente em vários locais do mundo





### 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 **visibilidade dos custos variáveis** aprimorada 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 para 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



## Managed Services for Midmarket

### Observações

A maioria dos fornecedores que compartilharam os seus resultados de vendas com o ISG relataram uma desaceleração no primeiro trimestre de 2023 e uma ligeira recuperação no segundo trimestre de 2023. Essas empresas, no entanto, acreditam que atingirão ou superarão suas metas de vendas para o ano, confiantes de que a economia brasileira se recuperará antes do final do ano.

A desaceleração econômica levou o mercado a tornar-se mais competitivo nos preços, reduzindo assim as margens dos MSPs. Para os clientes, é o momento ideal para antecipar as migrações para a nuvem e beneficiar de preços baixos.

Muitos MSPs destacaram que seus clientes estavam mais interessados em FinOps para encontrar economia de custos. Este ano, pela primeira vez, o ISG identificou uma tendência de os fornecedores migrarem as cargas de trabalho dos clientes através das nuvens para reduzir custos. Observando essa tendência, os hiperescaladores no Brasil estão oferecendo

descontos ou incentivos para acelerar as migrações para a nuvem, conquistando clientes de seus concorrentes.

A intensa competitividade do mercado também é um sinal de maturidade do mercado. Atualmente, todas as nuvens oferecem serviços comparáveis. A qualidade e o desempenho podem variar, mas a funcionalidade está convergindo para padrões relacionados a práticas de gerenciamento de custos, design de arquitetura em nuvem, medidas de segurança, configuração de nuvem, funções básicas de AIOps e geração de relatórios de FinOps. Os clientes encontrarão diferenciação no tempo de resposta a uma solicitação, especialização e certificações em serviços, capacitações de consultoria e capacidade de acompanhar a inovação tecnológica.

Das 45 empresas avaliadas para este estudo, 15 se qualificaram para este quadrante, sendo cinco Líderes.



A **BRLink** tinha uma parceria sólida com a AWS antes de ser adquirida pela Ingram Micro em 2021. Agora oferece Azure e IBM Cloud e está investindo na expansão adicional de seu portfólio.

### Compass UOL

A **Compass UOL** tem muitos clientes no mercado de médio porte. Ela usa automação robusta para agilizar os serviços. A empresa possui parcerias com AWS, Azure, Google Cloud e Oracle Cloud.



A **Dedalus** tem uma das maiores presenças no mercado de médio porte. Oferece serviços gerenciados otimizados, abrangendo AWS, Azure e Oracle Cloud, com funcionalidades avançadas de AIOps e FinOps.

### NEXTIOS

**Nextios** oferece suporte de vendas e serviços em todo o Brasil. Complementa seus serviços gerenciados com segurança e provisionamento para autoatendimento. A empresa possui parcerias com AWS e Azure.

### Skyone

**Skyone** oferece uma plataforma de automação abrangente para operar aplicativos cliente/servidor legados e soluções nativas da nuvem. Possui parcerias com AWS, Azure, Google Cloud e Oracle Cloud.





# FinOps Services and Cloud Optimization

### Quem deve ler isto

Este quadrante é relevante para empresas no Brasil que avaliam fornecedores de serviços de FinOps em nuvem. O ISG destaca a posição dos fornecedores na região e como eles abordam os desafios locais. Com o relatório, os fornecedores de serviços compreendem a dinâmica do mercado e a concorrência atuais e as empresas podem avaliar as inovações dos fornecedores tradicionais ou dos novos players.

Embora as condições econômicas globais não sejam ideais, o consumo de nuvem pública no Brasil aumenta continuamente devido aos benefícios ilimitados da infraestrutura de TI. Contudo, a migração para a nuvem apresenta desafios financeiros além de benefícios, e gerir o consumo é tão importante quanto a adotar e modernizar a nuvem. Despesas inesperadas, desperdício de recursos e pouca clareza quanto a uso e planejamento de serviços são problemas comuns relatados por empresas de todos os tamanhos e em todos os setores.

Com isso, fornecedores de serviços de nuvem devem educar e estruturar a otimização do uso da nuvem para seus clientes, que exigem FinOps como serviço continuamente. A tendência de se adotar tecnologias multinuvem e nativas da nuvem complica o cenário, deixa os gastos mais complexos e exige diversos suportes. Os fornecedores são incentivados a diversificar e fortalecer parcerias com fabricantes e manter os objetivos comerciais dos clientes.

Líderes neste quadrante oferecem serviços FinOps para otimizar a gestão de orçamentos, governança, relatórios, segurança e sustentabilidade. Eles desenvolvem soluções específicas para indústrias ou objetivos, e usam automação com IA e ML para prever, monitorar, catalogar, corrigir e comparar serviços em tempo real. Além disso, eles oferecem insights com o uso de análise de dados.



**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 ajudam a adoção e gestão da tecnologia em nuvem.



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

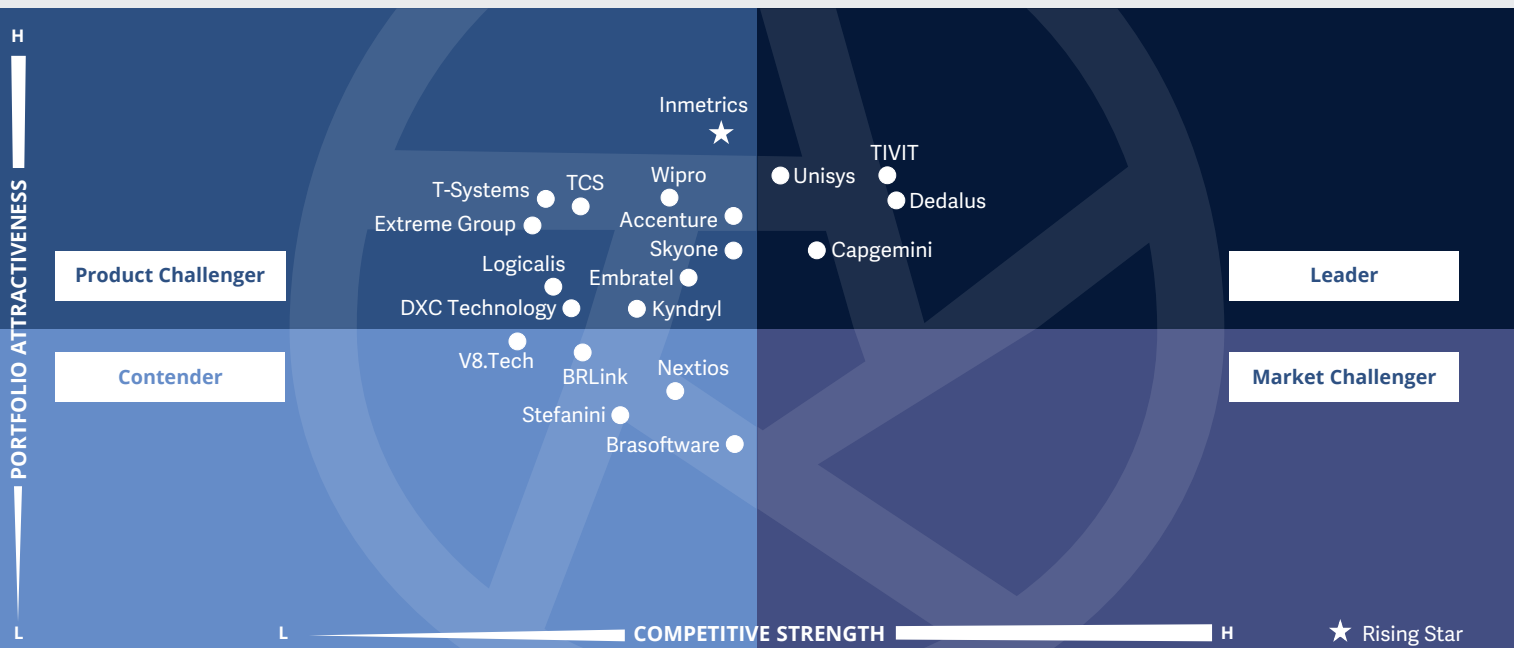


**Profissionais de sourcing, compras e gestão de fabricantes** devem ler este relatório para melhor entender o cenário atual dos fornecedores de serviços de FinOps em nuvem no Brasil.



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

Brasil 2023



Este quadrante avalia fornecedores de serviços que oferecem **serviços de FinOps** abrangentes, permitindo mais do que controles de custos para permitir o **gerenciamento eficaz do orçamento** dos clientes e o **redimensionamento** contínuo dos recursos da nuvem.

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 nuvem. 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 Oracle Cloud (ter equipe com certificação em FinOps melhora a classificação, mas não é um pré-requisito)
2. Oferecer **estratégia de framework 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. Os serviços de FinOps devem ser regulados por **metas de economia de custos** focadas em SLAs de **controle orçamentário**
4. **Permitir que os clientes** desenvolvam suas equipes internas de FinOps de várias organizações dentro da empresa
5. Capacitar os clientes com a gestão de mudanças organizacionais (OCM) para práticas **sustentáveis de FinOps**
6. **Demonstrar especialização em otimização**. A geração de relatórios de FinOps não é suficiente para qualificação



### Observações

O ISG identificou muitas opções de serviços de FinOps no Brasil, mas nem todos os fornecedores se qualificaram para inclusão neste quadrante. Os fornecedores de FinOps e parceiros de serviços de implementação que não operam FinOps como um serviço foram excluídos.

FinOps básicos envolvem o uso de painéis de hiperescaladores para monitorar e exportar informações de faturamento para Excel ou Microsoft Power BI para criar relatórios de gastos. Esses projetos de avaliação de custos encontram recursos subutilizados e identificam oportunidades de otimização para futuras economias de custos.

Muitos fornecedores de serviços podem usar APIs para conectar ferramentas FinOps e identificar o consumo diário para destacar despesas mensais. O provisionamento de novos serviços passa por fluxos de trabalho de aprovação com marcação de recursos para rastrear e rastrear despesas.

Os principais fornecedores podem orientar os clientes na definição de regras de aprovação

e orçamentos de gastos, fornecendo monitoramento de consumo em tempo real por meio de APIs e logs. A automação garante que as configurações sigam políticas específicas do cliente (segurança, controle de acesso, marcação e logs) e possam bloquear serviços não conformes (incluindo contêineres), fornecendo trilhas de auditoria aos clientes. Esses fornecedores podem identificar automaticamente recursos subutilizados e desconectar instâncias não utilizadas, com a geração de relatório de ações e execução orçamentária.

Fornecedores com capacitações avançadas usam ML e estão experimentando GenAI para prever gastos. Ferramentas como o Spot by NetApp podem operar e comprar/vender instâncias reservadas para otimizar ainda mais os custos. Esses fornecedores podem monitorar o desempenho de aplicativos e bancos de dados para otimizar a infraestrutura adequadamente e usar análise de dados para fornecer insights de otimização de arquitetura.

Das 45 empresas avaliadas neste estudo, 20 se qualificaram para este quadrante, sendo quatro Líderes e uma Rising Star.



A **Capgemini** definiu claramente o escopo do serviço FinOps com habilidades de governança robustas para permitir aos clientes controle total do orçamento com total responsabilidade e rastreabilidade.



A **Dedalus** aproveita as melhores práticas e sua especialização em consultoria para identificar áreas de gastos excessivos e aplicar rapidamente ações corretivas. Ele usa análises de gastos em tempo real para um controle de custos eficaz.



A **TIVIT** usa catálogos de autoatendimento automatizados (AIOps) que marcam recursos automaticamente para permitir que as ferramentas FinOps rastreiem e rastreiem a utilização e os gastos. Os clientes podem simular gastos comparando a mesma carga de trabalho em quatro hiperescaladores.



A **Unisys** integra AIOps (CloudForte™), ServiceNow e Morpheus para garantir que os recursos dos clientes estejam em conformidade com os requisitos de segurança e políticas. Ela relata dinamicamente sobre não conformidade e fornece painéis on-line de rastreio e rastreamento.

### Inmetrics

A **Inmetrics (Rising Star)** possui um portfólio forte devido às suas ferramentas avançadas para evitar custos e especialização na identificação de dados e otimização de aplicativos. O ISG acredita que o seu portfólio atrairá muitos clientes num futuro próximo.



# Unisys



“A Unisys usa análises e automação avançadas para fornecer FinOps preditivos, juntamente com um framework de governança robusta para elevar a maturidade dos clientes para melhor conformidade de gerenciamento de orçamento e otimização de recursos de nuvem.”

*Pedro L. Bicudo Maschio*

## Visão Geral

A Unisys está sediada na Pensilvânia, Estados Unidos, e opera em 28 países. Tem mais de 16.200 empregados em 71 escritórios globais. No EF22, a empresa gerou US\$ 2 bilhões em receita. A Unisys projeta, implanta e gerencia soluções de nuvem personalizadas e cria aplicativos para atender às necessidades dos clientes. Seu portfólio inclui consultoria, plataformas e aplicativos digitais, gerenciamento híbrido e multinuvel, soluções industriais, segurança cibernética, modernização de aplicativos, desenvolvimento de aplicativos nativos da nuvem, análise e insights de dados e serviços de infraestrutura. No Brasil, possui escritório central em São Paulo. Possui também escritórios em Campinas, Rio de Janeiro e Campo Grande.

## Pontos Fortes

### **Automação integrada com conformidade:**

A Unisys tem modelos pré-configurados de FinOps para automatizar tarefas e otimizar a governança em design de aplicativos, arquitetura de solução e opções de multinuvel para gerenciamento contínuo. Sua plataforma de automação CloudForte™ integra-se com ServiceNow, Morpheus e vários fornecedores de ferramentas FinOps para orquestrar FinOps desde o design do aplicativo até a implantação e operações, aplicando automaticamente regras de segurança e conformidade.

**Framework abrangente de FinOps:** A Unisys usa AIOps avançados com mecanismos de análise para insights baseados em dados, catálogo IaC automatizado com políticas de aprovação, marcação e relatórios, incluindo

DevSecOps e contêineres. Ele fornece integração e visibilidade total em AWS, Azure, Google Cloud e Oracle Cloud. Sua solução FinOps entende a sazonalidade e inclui detecção de anomalias.

### **Gestão de gastos e previsibilidade:**

A Unisys ajuda os clientes a definirem seus orçamentos de nuvem para permitir políticas e rastreamento de gastos, evitando assim uso excessivo e gastos excessivos. Ela usa análise de dados de produção para dividir custos e uso por unidade de negócios ou grupo, hiperescalador, locatário, tipo de nuvem e região de nuvem, permitindo que os clientes reduzam os gastos em níveis individuais. A Unisys fornece custos atualizados no mês e pode prever os gastos mensais a tempo para correções proativas, além de oferecer gerenciamento preditivo de capacidade de médio prazo, considerando a sazonalidade.

## Atenção

A Unisys oferece FinOps como parte de acordos de serviços gerenciados no Brasil. A empresa poderia expandir a sua presença de mercado melhorando a sua comunicação em torno dos modelos de envolvimento FinOps, permitindo que novos clientes compreendessem e adotassem os seus serviços FinOps.







# Hyperscale Infrastructure and Platform Services

### Quem deve ler isto

Este quadrante é relevante para empresas de todos os setores no Brasil para avaliar fornecedores de serviços de infraestrutura de hiperescala e de plataforma. O ISG destaca a posição dos fornecedores na região e como eles abordam os desafios locais. Com o relatório, os fornecedores de serviços compreendem a dinâmica do mercado e a concorrência atuais e as empresas podem avaliar as inovações dos fornecedores tradicionais ou dos novos players.

Em 2023, a economia volátil no Brasil deixou empresas mais cautelosas na redução de custos e resultou em duas mudanças importantes no mercado de nuvem pública. De um lado, estimulou a procura por serviços de nuvem devido a benefícios de custo e disponibilidade tecnológica da infraestrutura de TI, impulsionada pelo crescente interesse em soluções multinuvm e por consumidores que buscam ofertas mais competitivas e inovadoras. Do outro, impactou os preços da nuvem e as opções de serviços de

fornecedores e fabricantes, já que custo e cobertura se tornaram os principais fatores para atrair consumidores e garantir contratos.

As condições atuais do mercado de nuvem pública no Brasil incentivam inovação e disponibilidade de diversas opções de fornecedores de nuvem. Contudo, o custo como principal fator limita a adoção de novas tecnologias e regras em favor das que buscam reduzir custos. Muitos aplicativos podem ser executados em diferentes nuvens, fornecendo flexibilidade. Contudo, uma migração rápida entre nuvens para economias a curto prazo ofusca desempenho, qualidade e uso de tecnologias avançadas, como IA, ML, data lakes e análise de dados.

Fornecedores expandem seu ecossistema de parceiros e modificam programas de incentivos para alcançar mais consumidores, buscando reorganizar a participação de mercado nos próximos anos.



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



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

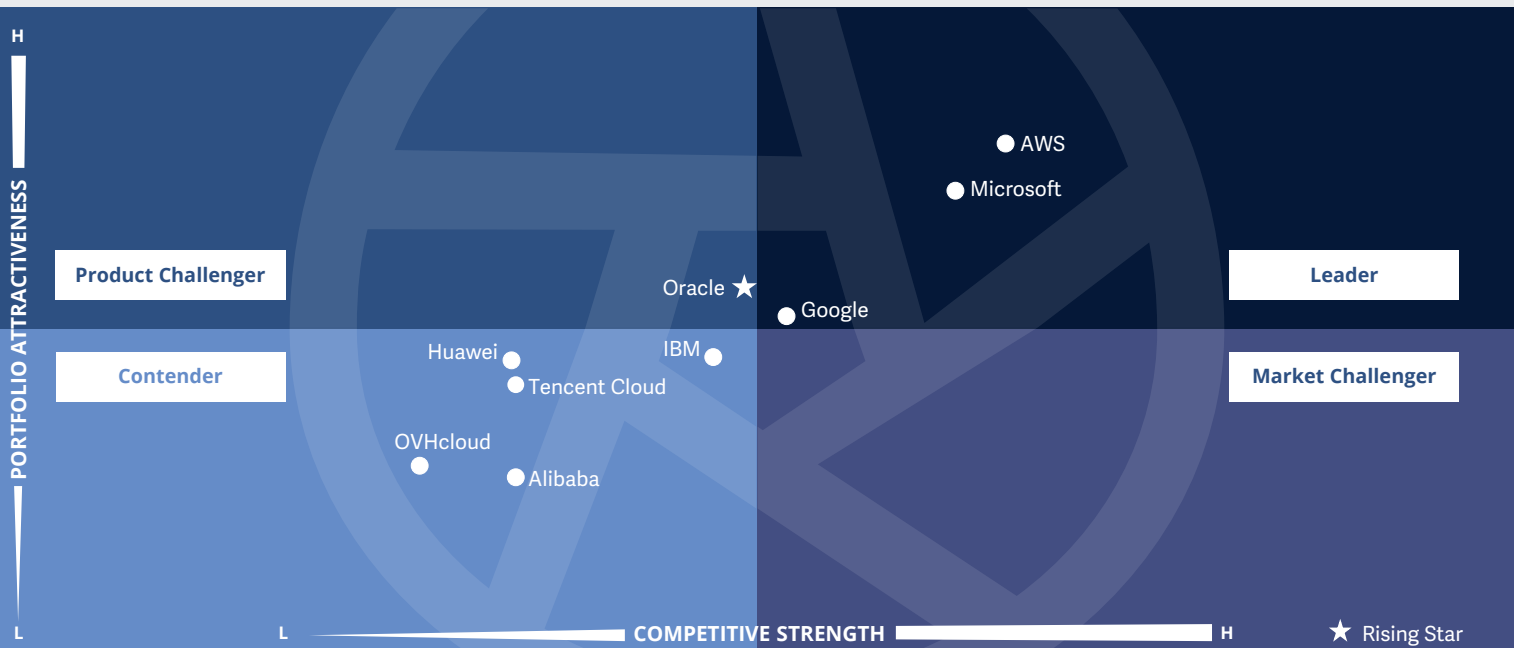


**Líderes de desenvolvimento de software e tecnologia** devem ler este relatório para entender a posição relativa e as capacitações dos hiperescaladores, ajudando nas migrações de cargas de trabalho para a nuvem pública.



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

Brasil 2023



Este quadrante avalia plataformas de infraestrutura **IaaS e PaaS em escala global** para empresas. Estas plataformas distinguem-se pelo seu **grande número de parceiros de serviços** e portfólios de **tecnologia de ponta**.

*Pedro L. Bicudo Maschio*



### 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 funcionalidade de infraestrutura e 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, onde todos são fornecidos como ofertas virtuais ou em contêiner definidas por software e complementado por arquiteturas sem servidor. O segmento de PaaS de fornecedor de plataforma de nuvem (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 que constroem ou modernizam aplicativos.

Entre as ofertas incluem middleware, gerenciamento de processos de negócios, redes de colaboração, bancos de dados, análises e capacitações de ML. Os serviços internos e externos (de terceiros) são acessíveis por meio de mercados. Além disso, os fabricantes 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. **Transparência de preços** com modelos de faturamento reservados e baseados no consumo
3. **Padrões de qualidade e certificações de serviço** reconhecidos, incluindo data center e certificação de instalações
4. 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
5. Suporte para (IaC) e **computação sem servidor** em combinação com **provisionamento automatizado**, acionamento de eventos e failover
6. APIs para **conectar várias nuvens**, SaaS e web services
7. **Programa de parceiros** com um vasto ecossistema de parceiros



### Observações

Os serviços de nuvem estão convergindo para padrões específicos. AWS é referência de mercado com todos os outros hiperescaladores que oferecem funcionalidades semelhantes, com preço, desempenho e disponibilidade de serviço variando para o equivalente funcional, como IaC, computação sem servidor, IA e ML, computação cognitiva, GenAI, data lakes, servidores virtuais e ferramentas de análises.

A padronização dos serviços em nuvem é um sinal de maturidade do mercado e está impulsionando a concorrência. Em 2023, os clientes no Brasil estão mais focados nos custos devido à desaceleração econômica e às incertezas futuras. Um alto foco no custo teve um impacto substancial no mercado. Em licitações competitivas, os hiperescaladores oferecem descontos e incentivos para acelerar a tomada de decisão. Pela primeira vez, o ISG observou muitos casos de clientes mudando de um fornecedor para outro. A automação reduziu o custo da mudança, onde o custo

compensou os parâmetros de desempenho e confiabilidade que, de outra forma, poderiam ter levantado questões sobre tais decisões.

Todos os fornecedores de serviços estão focados em persuadir os clientes a se afastarem da AWS, que é líder em termos de participação de mercado. A Oracle tem sido surpreendentemente mais atraente em termos de custo porque projeta data centers para serem mais eficientes. O Google atrai consumidores que exigem serviços e análises de dados. A Microsoft é competitiva ao agrupar descontos de licenciamento com a utilização do Azure. Estas nuances impulsionam o mercado, mas não são consistentes entre os negócios — cada negociação é diferente.

Em termos gerais, os clientes precisam se concentrar nos gastos gerais, em vez de nos preços de máquinas virtuais e instâncias de banco de dados. Um projeto de arquitetura inteligente pode otimizar custos e produzir melhores resultados do que simplesmente comparar listas de preços.

Das 45 empresas avaliadas neste estudo, nove se qualificaram para este quadrante, sendo três Líderes e uma Rising Star.

### AWS

A **AWS** continua liderando o mercado com inovação constante, o portfólio mais amplo e a maior participação de mercado. A sua rede de parceiros leais garante o seu sucesso contínuo.

### Google

O **Google** oferece serviços IaaS e PaaS flexíveis que se integram facilmente a outras nuvens. A sua diferenciação com análises baseadas em IA contribui para o seu sucesso.

### Microsoft

A **Microsoft** avançou significativamente com seu GenAI. Possui o maior portfólio de software para empresas, desde aplicativos de negócios até colaboração, ajudando a ampliar o valor comercial de IaaS e PaaS na nuvem.

### Oracle

**Oracle (Rising Star)** alcançou um tremendo sucesso de vendas em 2023. Ampliou com sucesso sua rede de parceiros, o que lhe permite conquistar clientes no Brasil.





# SAP HANA Infrastructure Services

### Quem deve ler isto

Este quadrante é relevante para que empresas de todos os setores no Brasil avaliam fornecedores de serviços de infraestrutura SAP HANA para cargas de trabalho SAP S/4HANA e bancos de dados HANA de grande porte. O ISG destaca a posição dos fornecedores na região com base na profundidade de suas ofertas e sua presença de mercado. Com o relatório, os fornecedores de serviços compreendem a dinâmica do mercado e a concorrência atuais e as empresas podem avaliar as inovações dos fornecedores tradicionais ou dos novos players.

O hosting de cargas de trabalho SAP em nuvem pública tornou-se comum no Brasil com as possibilidades de redução de custos usando o modelo RISE with SAP e a crescente adoção de S/4HANA. Fornecedores líderes de nuvem oferecem ferramentas específicas para migração de sistemas, atraindo consumidores SAP tradicionais (grandes empresas), que confiam em suas recomendações para migrar suas cargas de trabalho com menos riscos.

A seleção de parceiros para avaliação, planejamento e migração de cargas de trabalho SAP para a nuvem depende da experiência do fornecedor de serviços, seu nível de certificação e as tecnologias de nuvem usadas. Esses fatores garantem agilidade, flexibilidade e escalabilidade na entrega. Especificamente, recursos e ferramentas de automação que melhoram o desempenho das operações em nuvem, além de arquitetura flexível e medidas de segurança integradas na infraestrutura são os principais diferenciadores.



**Líderes de tecnologia e desenvolvimento de software** devem ler este relatório para entender posições e capacitações de migração de carga de trabalho de fornecedores de infraestrutura SAP HANA.

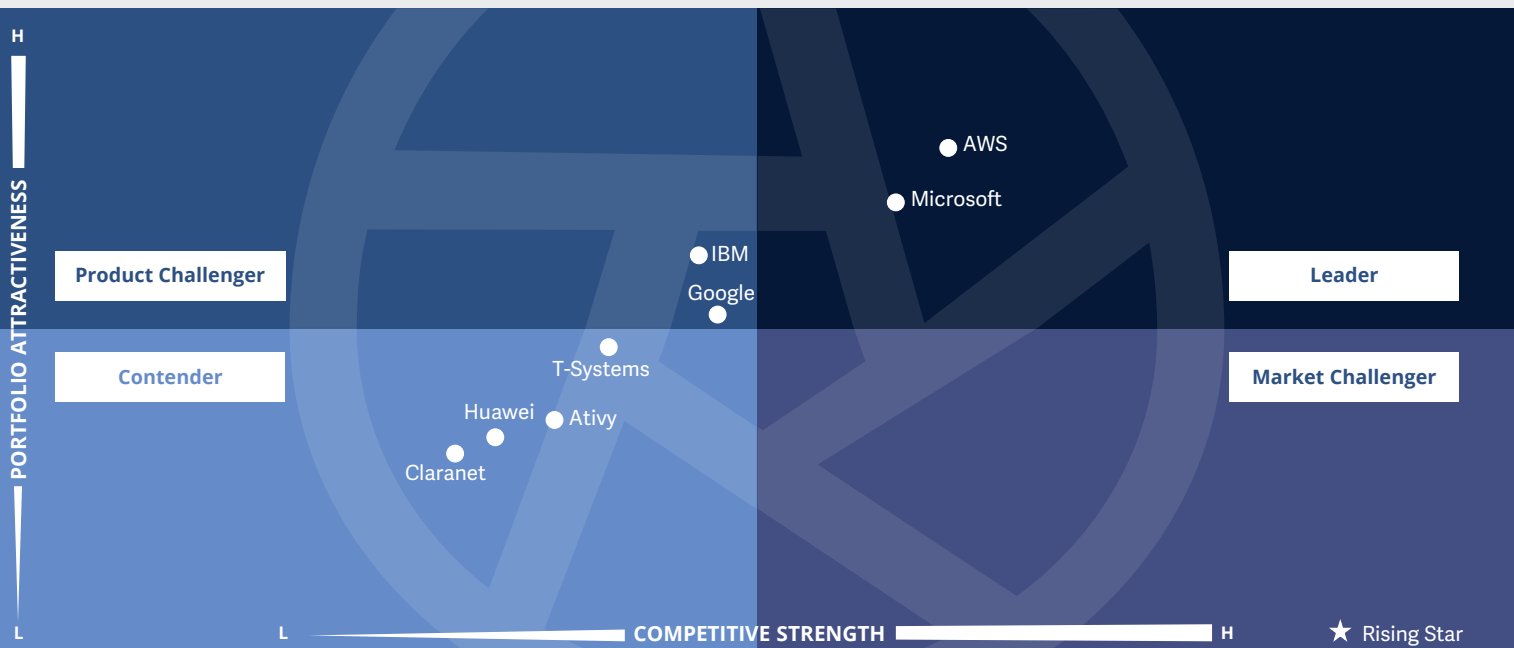


**Profissionais de sourcing, compras e gestão de fabricantes** devem ler este relatório para melhor entender o cenário atual dos fornecedores de serviços de infraestrutura SAP HANA no Brasil.



**Líderes de TI** devem ler este relatório para entender as capacitações de fornecedores de serviços de infraestrutura SAP HANA e como suas abordagens no mercado podem afetar estratégias de nuvem pública.





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

*Pedro L. Bicudo Maschio*





### Definição

Este quadrante avalia as 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 participantes 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. Estas 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. No entanto, a participação no RISE não é um

requisito obrigatório 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 na especialização de realizar migrações e operações relacionadas.

### Critério de elegibilidade

1. IaaS para incluir **servidores certificados pela SAP** com armazenamento e conectividade para produtos SAP. Disponibilidade de instâncias 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. Capacidade de memória superior a **6 TB por máquina virtual**
3. Acesso fácil, **preços transparentes**, modelos de faturamento com base em consumo, instância reservada e instância dedicada
4. **Padrões de qualidade e certificações de serviço** reconhecidos, com forte ênfase em proteção de dados e segurança cibernética
5. **Armazenamento de baixo custo** para backups e arquivamento
6. Recursos de recuperação de desastres em **várias regiões**
7. **Funcionalidade de backup e restauração** automatizada (soluções baseadas em plataforma, exclusivas ou de parceiros)
8. **Frameworks e ferramentas para migração de dados e aplicativos**
9. Ecossistema de **parceiros certificados** com especialização em SAP



### Observações

O mercado SAP é de grande importância para hiperescaladores. Os clientes SAP típicos também migram outras cargas de trabalho para a nuvem. SAP impulsiona negócios Rise with SAP, acelerando migrações para a nuvem. No entanto, os clientes SAP típicos têm mais do que SAP S/4HANA, usando simultaneamente ERPs legados, ferramentas de análise, data warehouses, automação de vendas e serviços, gerenciamento de relacionamento com o cliente (CRM), e-commerce, gestão de capital humano (HCM) e outros recursos SAP ou produtos dos concorrentes.

Conforme observado em 2022, as grandes empresas normalmente lidam diretamente com hiperescaladores para migrar suas cargas de trabalho SAP para a nuvem e usam um de seus parceiros especializados para planejar e executar essas migrações. Ao escolher sua nuvem preferida, os clientes devem considerar seus requisitos de integração, latência de rede, localização de dados e parceiros de serviço. selecionar os parceiros de serviços certos pode ser tão importante quanto escolher o hiperescalador.

O mercado no Brasil está concentrado em AWS e Microsoft. O Google Cloud oferece negócios com preços competitivos, mas com poucos casos, incluindo instâncias grandes ou ambientes complexos.

Das 45 empresas avaliadas para este estudo, oito se qualificaram para este quadrante, sendo dois Líderes.

### AWS

A **AWS** oferece um grande número de ferramentas de automação para migrações HANA e operações SAP S/4HANA na nuvem. Ele também possui um número significativo de opções de máquinas virtuais, com clientes relatando desempenho superior ao hospedar SAP S/4HANA na AWS.

### Microsoft

A **Microsoft** oferece configurações de infraestrutura flexíveis para hospedar cargas de trabalho SAP, com ferramentas integradas de segurança e colaboração. Os clientes geralmente integram a Microsoft Power Platform para enriquecer as análises do SAP S/4HANA.





# Apêndice

O ISG Provider Lens™ 2023 – Multi Public Cloud Services 2023 estudo de pesquisa analisa os fornecedores 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™.

**Autor Principal:**

Pedro L. Bicudo Maschio

**Editores:**

Ipshita Sengupta e John Burnell

**Analista de Pesquisa:**

Kelly Ribeiro

**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 relatório incluem pesquisas do programa ISG Provider Lens™, programas de pesquisa ISG em andamento, entrevistas com consultores do ISG, briefings com fornecedores de serviços e análise de informações de mercado publicamente disponíveis de várias fontes. Os dados coletados para este relatório representam informações que o ISG acredita serem atuais em novembro de 2023, para fornecedores que participaram ativamente, bem como para fornecedores que não participaram. O ISG reconhece que muitas fusões e aquisições ocorreram desde então, mas essas mudanças não estão refletidas neste relatório.

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 das Américas. Com mais de 30 anos de experiência em sourcing, ele desenvolveu avaliações de fornecedores, além de reestruturação de contratos, escopo de serviços e programas de benchmarking de TI para diversos setores de mercado 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.

Analista de Visão Geral e Contexto Empresarial



**Kelly Ribeiro**  
**Analista de Pesquisa**

Kelly Ribeiro é analista de pesquisa no ISG e responsável pelo apoio e coautoria dos estudos ISG Provider Lens™ sobre IoT, Google Cloud Ecosystem, Next-Gen ADM Services, MarTech, AWS Ecosystem, Public Multi Cloud e Analytics. Ela contribuiu no processo de pesquisa e com o desenvolvimento de conteúdos relacionados ao contexto empresarial, tendências e insights do mercado brasileiro.

Kelly ingressou no ISG em janeiro de 2023. Antes dessa função, trabalhou como pesquisadora, adquirindo experiência e habilidades técnicas para coletar, analisar e apresentar dados quantitativos e qualitativos. Sua especialização abrange pesquisa de mercado, tecnologia, tendências e comportamento.





*IPL Proprietário do produto*

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

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 em analisar tendências e metodologias de governança de fornecedores, identificar ineficiências nos processos atuais e assessorar a indústria. Jan Erik tem experiência em todos os quatro lados do ciclo de vida de sourcing e governança de fornecedores - como cliente, analista do setor, provedor de serviços e consultor.

Agora, como parceiro e chefe global da ISG Provider Lens™, ele está muito bem posicionado para avaliar e relatar o estado da indústria e fazer recomendações para empresas e clientes de provedores 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 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 2023**

---

**RELATÓRIO: MULTI PUBLIC CLOUD SERVICES**