



Consulta Pública previa para elaborar el Anteproyecto de Ley de medidas para la implantación y desarrollo de la computación en la nube (Cloud Computing) en la Comunidad Autónoma de Aragón

El salto a la nube

El contexto actual convierte al cloud en una prioridad en la agenda de las compañías que buscan ser más eficientes que nunca y ganar en agilidad, escalabilidad, innovación y resiliencia

Retos del contexto actual post-COVID19



En 2025, el 80% de las compañías pasarán a modelos de delivery puramente Cloud ⁽¹⁾

Focos estratégicos en 2021

- 01** Pasar a **gastos operativos**, reduciendo así los **costes fijos** (pago por uso)
- 02** Reducir el **Time To Market** para reaccionar de manera más ágil a cambios de **modelo de negocio y las necesidades de los clientes**
- 03** **Flexibilidad y revisión de las herramientas que apoyan el teletrabajo** asegurando la productividad (future of work, remote working, online training, collaboration, etc.)
- 04** Mejorar la **experiencia de cliente** ofreciendo **personalización** aprovechando los canales digitales (ej.. next generation contact centers)
- 05** Garantizar la credibilidad y la **confianza del cliente** en la compañía como **elemento diferencial**
- 06** **Reevaluar los activos estratégicos**, que se han convertido en **deuda tecnológica que ya no aporta valor a negocio**

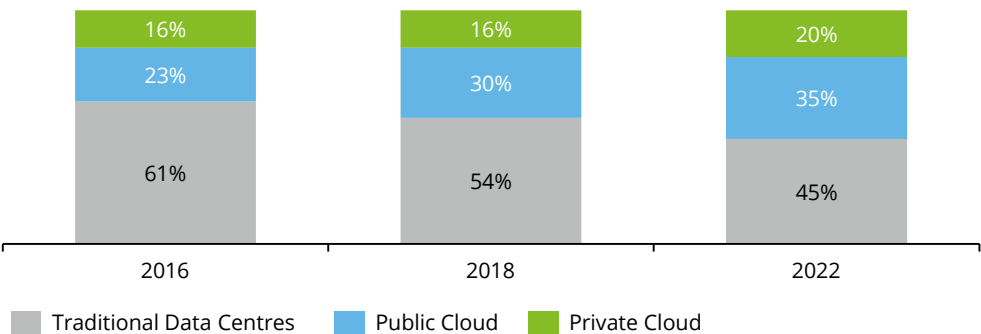
(1) Fuente: [Link](#)

Tendencias del cloud

Europa en general y España en particular están rezagados en la inversion en cloud

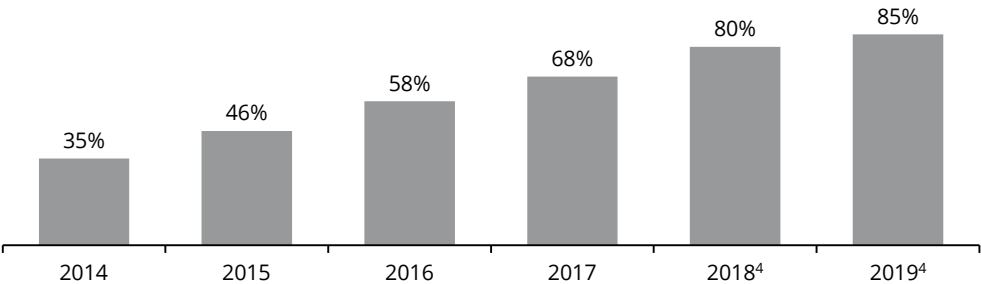
Spending on IT Infrastructure Forecast¹

% of total spend, 2016-22

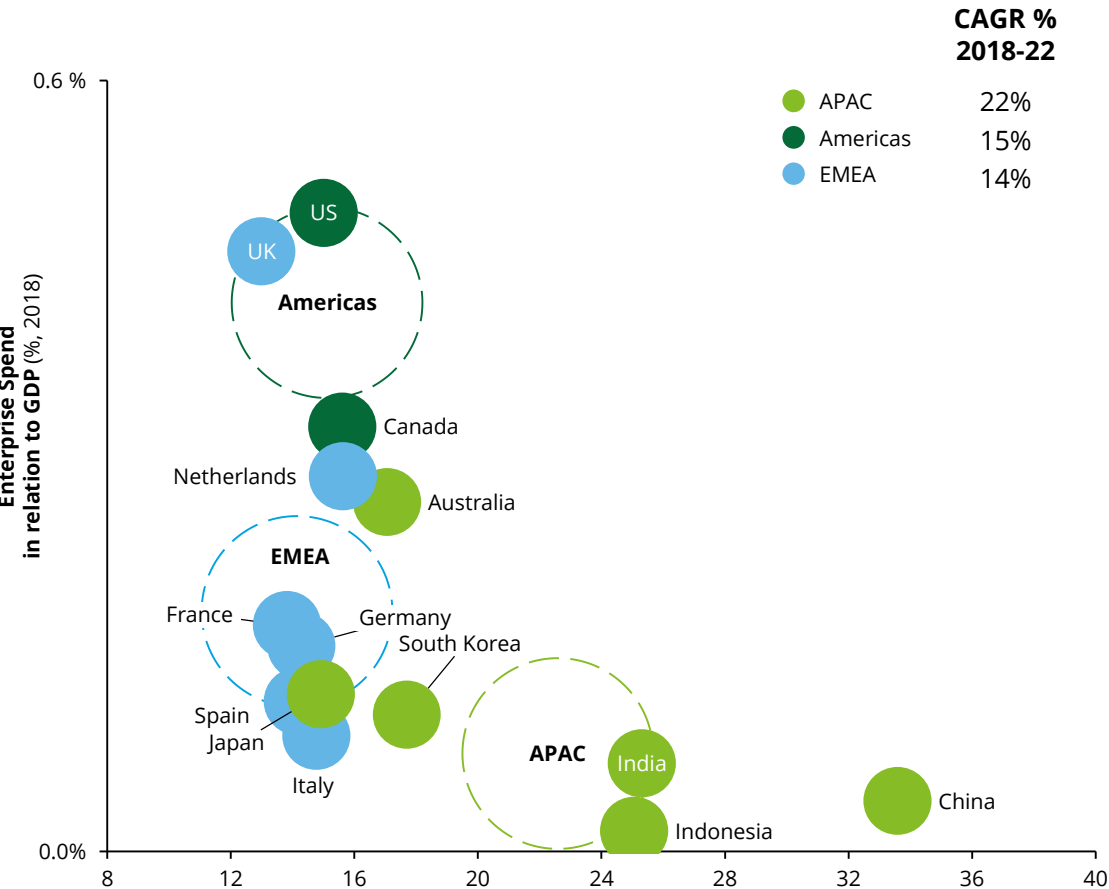


Organisations' Cloud Adoption Rates²

% of organisations with workloads in the Cloud



The Public Cloud market, by region¹



In 2022, the Americas is expected to account for 61% of the Public Cloud service spend, EMEA for 23% and APAC for 16%

Sources: 1. RightScale – State of the Cloud Report 2018, IDC – Worldwide Cloud IT Infrastructure Market; 2. Gartner: Market Insight: Finding Growth Opportunities in Cloud; 3. Deloitte CIO Survey 2018, Harvey Nash CIO Survey 2018, Monitor Deloitte Research and Analysis
Note: 4. Projected numbers

Palancas de valor del cloud para las compañías

El cloud reduce las barreras al crecimiento y la expansión de las pymes



Eficiencia en costes

- Variabilización de costes reduciendo barreras al crecimiento
- Coste de diseño nuevos productos
- Modernización de sistemas actuales que permita el crecimiento y soporte las iniciativas digitales; decomisionado de facilities, liberación de activos



Innovación e incremento de ventas

- Acceso a nuevas tecnologías (IoT, BlockChain, Cognitive/AI)
- Escalabilidad
- Digitalización relación de cliente: asistentes virtuales, aplicaciones móviles, voz con lenguaje natural



Agilidad y time-to-market

- Lanzamiento de nuevos servicios
- Personalización de productos y servicios al cliente
- Recopilación de interacciones, consolidación de datos y KYC (Know Your Customer)



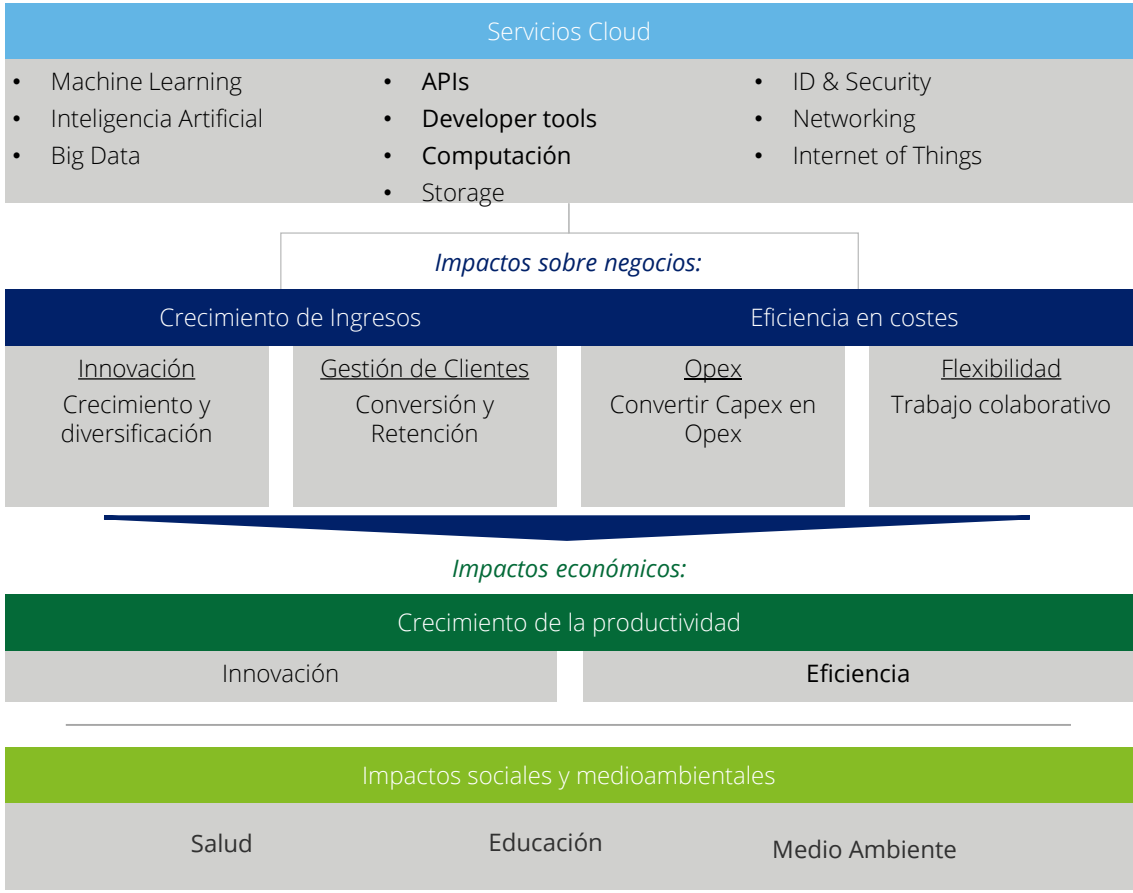
Seguridad y Resiliencia

- Ciberseguridad
- Reacción frente a situaciones no previstas

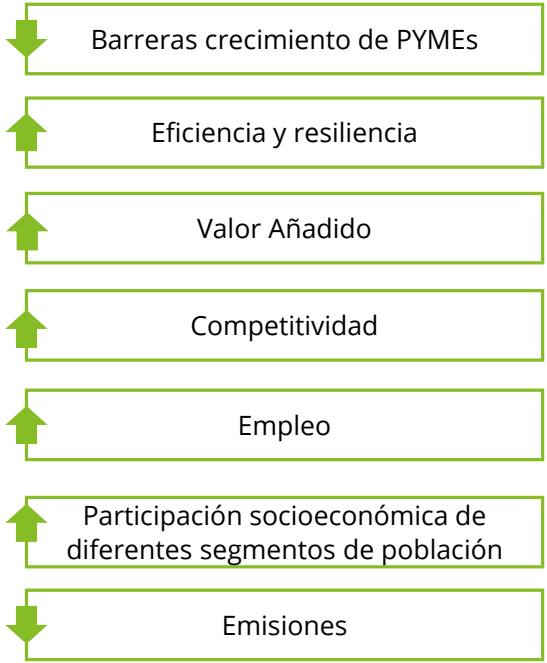
Valor socioeconómico

Un tejido de empresas mejor dotado contribuye a la competitividad y el desarrollo sostenible

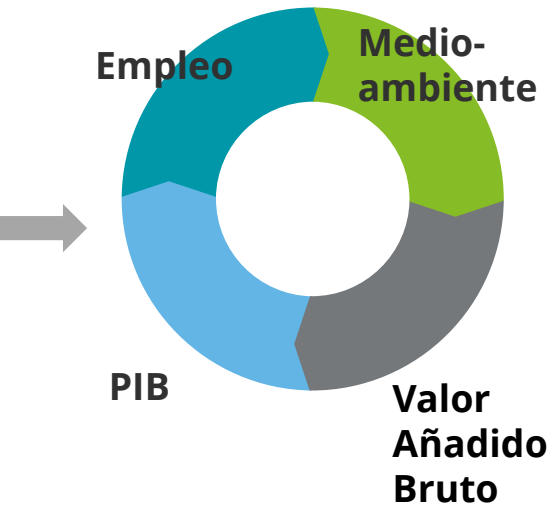
Un tejido de empresas mejor dotado y resiliente mediante Cloud...



...contribuye a la generación de valor...



...y al crecimiento equitativo y sostenible



Potenciar la adopción de Cloud

Aspectos a tener en cuenta para impulsar la adopción de Cloud en la región

Medidas económicas

Subvención

- ☑ Definir el proceso de subvención para los servicios Cloud en el marco de los fondos y ayudas

Financiación

- ☑ Establecer las bases para gestionar la financiación de cara a impulsar proyectos Cloud

Medidas estratégicas

Talento

- ☑ Poner las medidas necesarias para capacitar al talento en las nuevas tecnologías Cloud

PIB

- ☑ Considerar a nivel estratégico el impacto que tendrá en el PIB de la región

Medidas regulatorias

Legislación

- ☑ Tener en cuenta la legislación vigente y visión futura sobre los proyectos de ley

Datos

- ☑ Cumplir con las medidas regulatorias a nivel de datos, tipos y seguridad de los mismos

Seguridad

- ☑ Considerar la ciberseguridad como un elemento fundamental para evitar vulnerabilidades

Medidas asociadas al rol de AST

Centralización de servicios

- ☑ Centralizar servicios con una visión de AST como eje facilitador

Catálogo de servicios

- ☑ Definir y ofrecer desde AST un catálogo de servicios coherente y certificado

Economía de escala

- ☑ Tener visión a largo plazo y las reducciones de coste asociadas a la economía de escala



Deloitte hace referencia, individual o conjuntamente, a Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL") (private company limited by guarantee, de acuerdo con la legislación del Reino Unido), y a su red de firmas miembro y sus entidades asociadas. DTTL y cada una de sus firmas miembro son entidades con personalidad jurídica propia e independiente. DTTL (también denominada "Deloitte Global") no presta servicios a clientes. Consulte la página <http://www.deloitte.com/about> si desea obtener una descripción detallada de DTTL y sus firmas miembro.

Deloitte presta servicios de auditoría, consultoría, asesoramiento financiero, gestión del riesgo, tributación y otros servicios relacionados, a clientes públicos y privados en un amplio número de sectores. Con una red de firmas miembro interconectadas a escala global que se extiende por más de 150 países y territorios, Deloitte aporta las mejores capacidades y un servicio de máxima calidad a sus clientes, ofreciéndoles la ayuda que necesitan para abordar los complejos desafíos a los que se enfrentan. Los más de 244.000 profesionales de Deloitte han asumido el compromiso de crear un verdadero impacto.