

GIGA GROUP ANALIZA LAS TENDENCIAS EN EL MERCADO EUROPEO DE SERVICIOS EN TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

- **Los clientes exigirán al proveedor una creciente involucración con su negocio, compartiendo los riesgos y ganancias de los proyectos. Paralelamente, las soluciones ofertadas tendrán que demostrar una clara adaptación a lo que el cliente necesita.**
- **Se tiende a contratar proveedores globales que sean capaces de suministrar una amplia gama de servicios y responsabilizarse de ellos, independientemente de que la producción de los mismos sea realizada por terceros.**

Madrid, 8 de enero de 2003.- Giga Group ha presentado en España a través de la consultora **Telenium** un informe en el que analiza las tendencias en el mercado europeo de servicios en Tecnologías de la Información.

Los factores más importantes que van a marcar la evolución en este mercado son tres:

- **El cliente exige mayor involucración por parte del proveedor.** En la mayoría de las grandes organizaciones el poder de compra ha pivotado desde el departamento de IT al área de negocio, los clientes han sofisticado sus compras, y exigen soluciones que se adapten claramente con lo que necesitan en ese momento, rechazando proyectos que no cumplan con este requisito. Asimismo, las empresas piden al proveedor involucración en su negocio, participando en los riesgos y ganancias derivados de los proyectos tecnológicos.
- **El cliente exige cada vez más un solo proveedor global.** Los clientes están reaccionando a la creciente complejidad e interdependencia entre negocio y TI, exigiendo que un solo proveedor sea el que se responsabilice de todos los aspectos de los servicios IT. No importa si este proveedor proporciona en primera persona todos los servicios o es un intermediario-coordinador. Lo importante es que se haga responsable de los servicios que presta.
- **Nuevos criterios para valorar al proveedor.** Las empresas van a volver a valorar determinados criterios a la hora de elegir a sus proveedores, como son la capacidad de mantener una relación a largo plazo, las referencias de clientes y la capacidad financiera del proveedor. En Europa esto es algo que ha venido sucediendo tradicionalmente, y se va a seguir manteniendo y fortaleciendo.

Estos elementos catalizadores permiten apuntar una serie de tendencias para los próximos 12 meses:

- Los grandes proveedores de servicios internacionales van a ser los que mejor van a poder aprovechar los patrones de comportamiento anteriormente mencionados. Puesto que se va a exigir cada vez más a los proveedores tener competencias no solo en TI sino ser conocedores del negocio del cliente, las grandes firmas de consultoría y TI están en una posición ventajosa con relación a empresas más locales. Estas compañías pueden además mantener unas relaciones con los clientes a nivel de negocio, no sólo de TI, lo que les permitirá alcanzar un mayor nivel de confianza y transparencia con sus clientes.
- Sin perjuicio de lo anterior, continuará habiendo un nicho de mercado saneado para proveedores muy especializados y con amplias competencias en determinadas tecnologías o sectores, con aplicaciones o procesos de negocio específicos. Estas empresas tendrán



también cabida en el mercado, bien haciendo negocios directamente con las compañías cliente o más probablemente como subcontratados en proyectos de más envergadura, de la mano de las grandes firmas.

- Finalmente, el mercado europeo de servicios se consolidará en torno a estos dos tipos de proveedores: grandes firmas, que se encargarán de ofrecer servicios amplios y en profundidad y proveedores de nicho especializados en soluciones muy concretas o especializadas. Todos los proveedores que se sitúen entre estos dos extremos van a encontrar crecientes dificultades en el mercado.

Giga Group

Giga Group ofrece a multinacionales, pequeñas y medianas empresas, e inversores asesoramiento independiente, práctico y objetivo sobre las Tecnologías de la Información. **Giga Group** cuenta con un equipo de analistas especializados en las distintas áreas de las Tecnologías de la Información que investigan y asesoran a los clientes de forma ágil y proactiva, a través de un contacto directo y accesible. En la actualidad, Giga Group tiene en todo el mundo a más de 1400 organizaciones, y más de 120.000 usuarios. En Europa cuenta con más de 350 compañías cliente. En cuanto a los profesionales, hay más de 100 analistas dedicadas a la investigación en todo el mundo, y una red de más de 1.200 expertos independientes que colaboran diariamente para dar un mejor servicio al cliente. Giga Group está presente en varios países europeos para ofrecer un mejor servicio local: Bélgica, España, Francia, Italia, Países Bajos, Portugal y Suiza.

Telenium

Fundada en 1998, **Telenium** es una compañía de servicios en Tecnologías de la Información que ofrece **soluciones globales de negocio** basadas en las últimas tecnologías, mediante la integración de los diversos componentes y el aporte de valor añadido necesario que permita al cliente centrarse en su negocio y operar con éxito en un entorno altamente competitivo. Para más información, visitar la página www.Telenium.es

Para más información sobre la nota de prensa:

TELENIUM
Susana Oliver
Tel: 91 315 85 62
soliver@telenium.es

ARIADNE COMUNICACIÓN
Jesús Peces
Tel: (91) 562.51.00
jpeces@ariadne-scom.es