

LOS HOSTERS BUSCAN UN HUECO EN EL MERCADO CON INNOVACIÓN

Cercanía y especialización, claves para poder competir



Tras cuatro años consecutivos, Computing, Dell e Intel, volvieron a celebrar una nueva edición de su tradicional Encuentro con Proveedores de Servicios de Internet, presentando los resultados de su encuesta anual sobre el mercado hosting en España, con objeto de reunir a los principales representantes de organizaciones especializadas en este segmento de actividad. Como conclusiones a destacar, la cercanía con el cliente y la especialización de servicios se consideran claves para poder competir en un mercado muy dinámico y con dominio de algunas grandes compañías proveedoras de nube pública como Google o Amazon.

Además, van ganando terreno las iniciativas de Centros de Datos Definidos por Software,

por lo que la oferta cada vez se está ajustando más a esta demanda. Ya hay algunos proyectos en marcha, pero la tendencia se irá consolidando progresivamente en los próximos dos años. Adicionalmente, las iniciativas de pago por uso son bien valoradas, tanto para poder acceder a una posible financiación como de cara a ofrecerlo al cliente. Sin embargo, como veremos más adelante, no todos los hosters tienen tan clara esa delimitación del pago por uso, por lo que el concepto se tendrá que seguir redefiniendo para establecer su alcance.

No quisieron perderse el encuentro Aongus Hegarty, presidente de EMEA de Dell, ni Ricardo Labarga, consejero delegado de la compañía, quienes insistieron a la audiencia que “no pretendemos competir con vosotros, sino convertirnos en un partner de confianza”.

Texto

Lucía Bonilla



Fotografía

Santiago Ojeda



Vídeo

Jorge Pariente

Para Hegarty, “seguimos innovando alrededor del Data Center, para proveer de soluciones escalables, a través de nuestra línea de soluciones DSS 1500, 2500, 7000 y la reciente DSS 9000 lanzada en el Mobile World Congress, que cumplen con todos los requisitos de escalabilidad para ofrecer un adecuado servicio. No queremos comprometer la calidad, ni el soporte ni el servicio”. Además, el presidente para EMEA destacó la fuerte apuesta de Dell en el mercado español, inversión que continuará para seguir potenciando el desarrollo de la economía local. También asistió Eulalia Flo, directora de Enterprise Solutions de Dell, quien igualmente incidió en las ventajas de su programa de financiación para el colectivo de hosters. “Proporcionaremos toda la financiación posible para que podáis acometer con facilidad vuestras inversiones”, comentó.

La diferenciación

“Tenemos que ofrecer cercanía y confianza, y los grandes proveedores suelen estar más lejos en ese sentido”, piensa Domingo Esteban, director del departamento de Activos Tecnológicos de Tissat. “La cercanía la podemos conseguir directamente o a través de un canal de partners, y la confianza se demuestra andando. En el encuentro del año pasado, comenté que la cuestión normativa era también importante para asegurar que el cloud no se vaya fuera de las fronteras y que tuviera un mayor control, pero este año ha habido avances, como la iniciativa de Puerto Seguro. Sin embargo, creo que tenemos que hacer más, colaborar juntos entre nosotros y apoyarnos mutuamente”, añade.

Mientras tanto, Esther Gómez, directora general de Fibernet, está de acuerdo con las afirmaciones de su compañero, ya que “luchar contra los grandes proveedores es complicado, y para ello buscamos mayor cercanía con el cliente, flexibilidad y adaptarnos no a una oferta paquetizada, sino a los requisitos concretos del cliente, porque el mundo está cambiando, y debemos pasar más de la tecnología en sí, y fijarnos más en la necesidad de los clientes. También es importante en este proceso tener en cuenta la seguridad, aspecto al que estamos dedicando mucho esfuerzo. Debemos dar un gran ancho de banda porque la infraestructura de telecomunicaciones es fundamental, pero al mismo tiempo tenemos que garantizar los



datos”. Rafael Comino, product manager Web e ISP de Grupo Trevenque, suscribe todo lo dicho añadiendo que “además de la cercanía debemos ser honestos para buscar y detectar lo que quieren y demandan los clientes, algo fundamental”.

Ventura Gil, CEO de Infortelecom, también está en sintonía e indica que “por supuesto es muy importante estar al lado de las necesidades del cliente y no tanto de la tecnología, cualquier proveedor debe saber entender y dar una oferta adecuada. Nuestro mayor ‘handicap’ puede ser el hecho de ser prácticos y trasladar el mensaje: para qué sirve, cómo se construye y cómo hacerlo fácil y seguro”.

Por su parte, Javier Morgado, director comercial de Interoute, explica algunas particularidades que encuentra en el mercado de los hosters. “Creo que vamos a un mundo híbrido pero también multiproveedor, lo cual es muy buena noticia porque se acaban los monopolios. Hay muchas oportunidades de negocio. Además, en grandes compañías, los entornos están distribuidos geográficamente, con regulaciones específicas de cada país, y es muy importante que nosotros podamos dar esa capacidad. En tercer lugar, a nosotros nos demandan diversos niveles de gestión en diferentes grados, y ahí encontramos lagunas en estos grandes proveedores. Creo que el conocimiento local es importante”. “Este último punto que acaba de comentar Javier es fundamental para una empresa como nosotros, especialmente dedicada a la pyme”, menciona Susana Juan Cuervo, responsable de Desarrollo de Negocio de Arsys, quien además apunta que “lo crítico para poder diferenciar-

Aongus Hegarty, presidente de Dell EMEA, y Ricardo Labarga, consejero delegado de la firma, también asistieron al encuentro.

Las Redes Definidas por Software ganan terreno, y ya hay varios proyectos piloto en marcha

nos es el soporte técnico, que debe ser de mucha calidad, y la atención al cliente. También el canal es fundamental: un buen programa de canal que haga que el distribuidor pueda hacer negocio con nosotros de forma sencilla”.

Oscar Martínez, director de Operaciones de NTT Europe, considera que “la infraestructura

es infraestructura y todos la damos parecida, un servicio estándar, con diferentes niveles de coste o precio. Pero al final cada cliente buscará lo que más se ajuste a lo que necesita. Nosotros intentamos entender lo que busca el cliente y darle los recursos que consideramos necesarios. Queremos que los nodos que tiene NTT en todo el mundo funcionen de la misma manera para que el cliente se sienta próximo a nosotros con una uniformidad, y que haya cercanía”. Para Félix Benavides, responsable de Ventas de Uniway, “faltaría añadir esa personalización con el cliente, dotar de una experiencia de cliente adecuada, y cambiar la forma en la que se relaciona con nosotros, eso es fundamental”. Igualmente, para Benavides, este año será muy crítico para la seguridad. “Alguno tendremos un problema grave, y no es ser pesimista, es una realidad”, subraya.



La propuesta tecnológica de Intel

Antonino Albarrán, arquitecto de Soluciones para EMEA de Intel, asistió al Encuentro para dar a conocer, desde un punto de vista más técnico, las últimas novedades de la compañía específicas para el colectivo de los proveedores de servicios. “Las Infraestructuras Definidas por Software son ya una realidad, ya hay soluciones muy maduras y otras que están emergiendo, pero nadie duda de que el futuro pasa por ahí”, comenta Albarrán. Y es que el centro de datos va a desembocar en una orquestación en tiempo real, con estándares abiertos y un ecosistema basado en APIs, donde habrá un ‘pool’ de recursos optimizados, provisión de servicios y garantías de servicio.

Complicado es resumir toda la propuesta de Intel para el data center del futuro, pero Antonino Albarrán quiso citar algunas tecnologías que están facilitando esa transición al CPD Definido por Software. “Destaco algunas soluciones como Intel TXT, que dota seguridad para crear ‘pools’ de servidores seguros, o Intel Cloud Builders, un programa mundial para proveedores de servicios cloud. Igualmente, Intel Data Center Manager e Intel Node Manager son útiles para el control del consumo y las temperaturas de los servidores”.

Pero, por encima de todo, el arquitecto de Soluciones de la compañía se centró en dos productos novedosos. El primero es Intel Rackscale Architecture. “Se trata de la primera implementación real del concepto de Infraestructuras Definidas por Software, ya que, frente a los servidores tradicionales, Rackscale extrae recursos de cada servidor para crear ‘pools’ de recursos de forma lógica. Toda la infraestructura se maneja como si fuera un servidor de forma homogénea. Adicionalmente, 3D Xpoint es una nueva arquitectura de almacenamiento de tecnología de memoria no volátil con una mejor durabilidad y una velocidad operativa más rápida que la memoria Flash. “Es un nuevo concepto muy rupturista, ya que su latencia sería mil veces menor que la NAND actual, y presenta 10 veces mayor densidad que la memoria RAM tradicional”.

Software Defined Network

Como habíamos comentado anteriormente, la mayor parte de los proveedores de servicios de Internet ya están contemplando y trabajando con algunos pilotos en SDN (Software Defined Network). “Sí lo estamos contemplando para este año, que es un punto de inflexión”, señala Marc Granados, director comercial y de marketing de Nexica. Óscar Martínez de NTT Europe añade que “estamos empezando en Redes Definidas por Software, pero aún no acabamos de arrancar”.

“Efectivamente, el Data Center Definido por Software va a ser el futuro, pero también en nuestro caso el presente, ya que es algo tangible que llevamos comercializando desde hace 18 meses”, comenta por su parte Fernando Marques, director de Negocio del área Cloud Services de Nextel Engineering Systems. “Más que futuro, es realidad. Toda la oferta comercial de MásMóvil para 2016 pivota en torno de los data center en la nube, puesto que dota una flexibilidad, rapidez, autogestión y pago por uso muy convenientes”, aporta Miguel Santos, director de Red de la compañía. Por su parte, Javier Gómez, director comercial de Itconic, también confirma su apuesta por el software como eje del centro de datos. “El networking definido por software llegará a ‘comoditizar’ el servicio para poder dar las TI como servicio y facilitar la movilidad de cargas de trabajo de una nube a otra. La estrategia híbrida es una realidad y hay que ir en esa línea”.

Pago por uso

¿Pago por uso sí o no? El pago por uso generó cierto debate entre los asistentes, ya que, mientras algunos tienen claro que es el modelo a seguir, para otros, hay que definirlo mejor, ya que no es un concepto tan sencillo de medir. “El pago por uso es la única alternativa, la única opción”, sentencia Félix Benavides de Uniway: “Es lo que pide el cliente, e igualmente pienso que mis inversiones tienen que ir en paralelo a lo que demanda. Invertir para nosotros en infraestructuras es un problema dimensional a futuro, y cualquier partner que me pueda ayudar en ese viaje es muy importante”. Fernando Marques por parte de Nextel matiza que “hay que distinguir el pago por uso del pago por usuario, ya que la consumerización de servicios basados en la nube, normalmente gratuitos, ha traído ciertas consecuencias. La clave es mantener acuerdos de nivel de servicio”.

Pedro Prestel, director de Operaciones de Verizon, piensa que “un modelo ideal sería uno establecido por SLA, con un componente totalmente predecible, algo que los clientes demandan. Nosotros apostamos por ese formato, pero los clientes a veces no acaban por entender que hay unos costes que hay que pagar. Digo que sí al pago por uso pero con ciertas reticencias. No es tan fácil de establecer”. Totalmente de acuerdo se muestra Ricardo de la Cruz, product manager de Cloud Privada de Acens: “Nuestros clientes tampoco demandan demasiado esa opción porque muchos no saben a priori exactamente cuánto van a consumir, y eso les genera cierta intranquilidad. Por tanto, suelen optar por opciones más económicas y escalables, para que puedan usar unos recursos que saben que van a utilizar y con los que ya disponen”.

Mientras tanto, para Francisco Javier González, director general de Cartagon, “la paquetización de soluciones ayuda al cliente, y el pago por uso ayuda a paquetizar. Por eso, el pago por uso es la única realidad que hay. En cuanto a la financiación nuestra para que podamos comprar infraestructura, el pago por uso también estaría fenomenal, pero por lo general la financiación es complicada. Yo todavía no lo he visto”. Ventura Gil de Infortelecom matiza que “el problema es el modelo, que debe ser predecible para que el cliente sepa exactamente lo que va a pagar”. La cuestión es

que muchos servicios no son tan sencillos de facturar, asegura Ignacio Carrasco, secretario general de Eurocloud, porque “hay cosas que no se pueden valorar con un simple pago por uso, ya que hay muchos matices, tecnologías y servicios que a día de hoy no se pueden clasificar en una cosa u otra”. ■



La receta estratégica de Dell para los proveedores de servicios de Internet

Carlos García Ballester, responsable de Service Providers de Dell, centró su presentación en los principales pilares que componen la receta de su oferta específica para el colectivo hosters, un mercado que, de acuerdo con los resultados del cuarto estudio del Mercado Hoster elaborado por Computing, crecerá por encima del 20%. Sin embargo, Carlos García matizó que “los analistas más conservadores apuntan a un mínimo del 25% de subida de cara a este año, con un claro ascenso de la nube híbrida”. Estas cifras no son baladí, ya que en 2017, uno de cada dos servidores se va a adquirir para poder dar servicio a un tercer cliente.

Dell es consciente de esta evolución, “queremos hacer partnership en lugar de competir con el proveedor hoster, y dar la mejor infraestructura para vuestros clientes”, insistía Carlos García a los asistentes al encuentro. Así, en el apartado puramente tecnológico, “Dell aporta todo lo necesario para los Centros de Datos Definidos por Software. Hemos sido pioneros en este tipo de arquitecturas, y creemos que el Almacenamiento Definido por Software aporta mayor flexibilidad y ahorros”, comentaba. También la compañía ha evolucionado en Networking Definido por Software, igual que en las llamadas ‘engineered solutions’, para poder aunar hardware, software, soporte y continuidad del servicio, según apuntaba García.

La oferta se completa con una nutrida batería de servicios de instalación y soporte acorde con las necesidades de cada cliente, porque lo importante es “dar opciones flexibles para un data center”. Igualmente, el responsable de Service Providers de Dell aclaraba que “queremos ser habilitadores del negocio, por lo que contamos con licencia del Banco de España para facilitar la financiación de este tipo de proyectos”. Efectivamente, se trata de un Centro de Financiación con tres programas específicos centrados en el pago por uso para facilitar las habitualmente costosas inversiones en este tipo de iniciativas.