



Texto
Andrea Gómez



Fotografía
Santiago Ojeda



Vídeo
Rubén Pagán



EL CRECIMIENTO DEL MERCADO HOSTERS SE ACENTUARÁ EN 2017

La cloud híbrida marca el camino a seguir de los services providers

Por quinto año consecutivo, Computing ha organizado su tradicional encuentro con Proveedores de Servicios Cloud, en colaboración con Dell EMC e Intel, el cual ha vuelto a ser todo un éxito como punto de conexión de este sector. Una convocatoria en la que participaron representantes de más de 40 compañías del sector para debatir sobre el impacto de la nube en su negocio, y la evolución de un mundo tan dinámico como el del data center.

En el encuentro se presentaron también los resultados de la encuesta anual sobre el mercado del hosting en España, elaborada por Computing, que puso de relieve el crecimiento que

está experimentando este mercado. Siguiendo el hilo conductor de los informes anteriores, cloud computing se ha erigido como el gran protagonista en sus diferentes modalidades, tanto IaaS, SaaS como PaaS, destacando Infraestructura como Servicio como la opción más demandada por los clientes de hosting, superando a Plataforma como Servicio, preferencia en las pasadas ediciones.

Una de las conclusiones más destacadas del encuentro y del informe, es el optimismo que parecen compartir todas las empresas del sector respecto a la evolución del mercado. Los directivos encuestados prevén que se producirá un incremento de los servicios cloud compu-

ting que ofrecen de cara el presente ejercicio, el cual estiman que será superior al 20%.

Esto se relaciona con las perspectivas de crecimiento de los hosters españoles, los cuales casi en su totalidad, creen que su facturación será superior en comparación con el ejercicio anterior, y que esto será una consecuencia directa de los servicios en la nube. Así lo confirma Robert Assink, managing director de Interxion, “el crecimiento del mercado de hosters es algo excelente, en las últimas ediciones no había tanta gente en este mismo encuentro, hoy no puedo ver el final de la mesa, y eso evidencia que todo va muy bien. Las empresas del Ibex han dejado de ser las únicas compradoras de servidores, ahora son los hosters los que los adquieren para luego ofrecer un servicio de calidad. Está claro que la competencia con los grandes como Microsoft Azure o Amazon es difícil, pero hay tanto mercado que el futuro se presenta optimista para la gran mayoría de las empresas del sector”.

Las necesidades de los clientes y las exigencias que tienen hacia los proveedores están marcadas por el coste de explotación de la plataforma, la potencia y velocidad y el precio, el cual sigue siendo uno de los principales drivers. Dell EMC plantea varias respuestas a estas necesidades con sus soluciones.

La respuesta de Dell EMC

Carlos Fernández de la Reguera, software defined solutions specialist, y Mario Ueno, regional sales director networking, fueron los encargados de exponer ante la mesa la propuesta que ofrece Dell EMC ante estas necesidades del mercado.

Fernández de la Reguera, por su parte, presentó el software ECS, o Elastic Cloud Storage, por sus siglas en inglés. En sus palabras, “es una solución software que se puede aplicar sobre cualquier tipo de infraestructura, capaz de acoplarse a cualquier tipo de hardware, ‘hibridizable’, lo que permite un sistema de almacenamiento prácticamente infinito”. Los clientes están empezando a dar el paso a estas soluciones, por lo que de la Reguera plantea esta pregunta: “¿Cómo podemos atraer y fidelizar clientes y aumentar nuestros ingresos a la vez que reducimos nuestros costes?”. Para él, la respuesta a esto pasa por “ofrecer unos servicios que les faciliten el desarrollo de su actividad, dado que cada céntimo cuenta. Las economías de escala funcionan, y queremos ofrecer una infraestructura que escale sin límite, y que permi-

ta ahorrar costes en el CPD, en el espacio suelo y que favorezca la reestructuración energética”. Otro de los puntos a destacar fue la simplificación o sencillez, “queremos ofrecer tecnologías lo más sencillas posibles, para reducir cada vez más los temas de operación”.

En resumidas cuentas, ECS es “un software de bajo coste, hibridizable, que permite prescindir de los silos que generan poca eficiencia, pasando a un almacenamiento y a una arquitectura únicos, globales y compartidos con total seguridad. Ofrece además propuestas personalizadas como un sorporte multi-protocolo, un HDFS avanzado y un excelente rendimiento para datos de cualquier tipo y tamaño, además de satisfacer al cliente gracias a su compromiso óptimo de SLA y cubrir las necesidades de informes de estos clientes, que satisface gracias a su parte métrica”.

Por su parte, Mario Ueno, quiere hacer hincapié en el proceso de transformación en el mundo de las redes. “Estamos viviendo un momento de transformación fundamental. Los modelos tradicionales de separación de las redes están cambiando. La complejidad, el famoso CLI (Command Line Interface), la forma de manejar y configurar las redes apenas ha cambiado; sin embargo, nos estamos enfrentando a un ancho de banda que crece cada vez más, con una conectividad, tráfico y flujos en constante movimiento en el sector horizontal; y la virtualización, bien sea de almacenamiento o de máquinas físicas, que está siendo uno de los motores de crecimiento de esta transformación”. Según constata Ueno, “el tráfico en los móviles, los contenidos de vídeo, etc., multiplicados por el número de usuarios, provoca que todo esto suba cada vez más en la jerarquía de la red, destacando la necesidad de renovar el ancho de banda. El mercado lo está diciendo, ‘open network leads digital transformation’, lo que ha ocasionado que Dell EMC pase de nicho en Gartner a ser una de las dos compañías más innovadoras en el área del networking en tan solo tres años”.

Sintetizando, las principales tendencias dentro del open network pasan por el crecimiento de la banda ancha desde el centro de datos hasta el escritorio del dispositivo móvil, por la virtualización y las nuevas cargas de trabajo que están cambiando los patrones de tráfico en los centros de datos, y por la explosión de la computación móvil y multimedia, que son las responsables del cambio de reglas en el ‘campus networking’. “El tema de la computación ha migrado a una desagrega-

Los hosters españoles prevén un crecimiento superior al 20% este ejercicio

La evolución de las redes será la palanca que impulse la transformación digital

“LA CLOUD SERÁ EL NUEVO OUTSOURCING”



Fernando de la Prida, director general Enterprise Business de Dell EMC España fue el encargado de abrir el Encuentro. El directivo ofreció su opinión sobre el estado actual del mercado cloud: “me atrevería a decir que todo lo que se refiere a la transformación digital está produciendo un cambio en los conceptos y la cloud va a ser el nuevo outsourcing. Las formas de consumir bajo servicio es lo que se está reflejando en la sociedad y en las distintas compañías”. Al igual que muchos de los asistentes y participantes de la encuesta, se mostró muy positivo antes las predicciones de crecimiento del mercado para los próximos ejercicios: “Uno de los datos más interesantes del estudio que me gustaría resaltar es el crecimiento del mercado cloud, este está creciendo por encima del 20% y eso es muy bueno; en

un momento en el que la mayor parte de los mercados está decreciendo, como el de almacenamiento tradicional basado en cabinas, encontrar áreas de negocio con subidas a doble dígito, tan saludables y claras, es un indicador de que es el sitio donde hay que estar”. Para de la Prida, la cloud es “en sí misma un concepto de cloud híbrida, combina lo mejor de los dos mundos, y eso es muy evidente cuando ves que el mundo empresarial necesita una serie de requisitos y servicios que la cloud publica por sí misma no ofrece, y sin embargo los modelos de cloud privada son a priori caros para asumirlos desde las compañías. Pero desde el punto de vista de los hosters y los service providers, son una forma de bajar costes y facilitar modelos de consumo bajo servicios que permiten combinar y enlazar a distintas nubes, hasta un entorno multinube”.

ción del hardware y del software, a unos patrones más estandarizados donde el número de compañías que desarrollan aplicaciones crece y repercute positivamente en el coste de infraestructura para los clientes. La primera compañía que realizó esta desagregación fue Dell EMC, a través de un lanzamiento muy disruptivo que permitía al cliente elegir el sistema operativo que mejor se ajustara a su criterio de aplicación y cambiarlo si fuera necesario”, así lo constata Mario Ueno, quien resume las ventajas de la solución de Dell EMC en “la posibilidad de tener varias opciones y facilitar la migración a otros entornos”.

Causas y perspectivas de crecimiento

Para Javier Gómez, director de Ventas de Itconic, “la transformación en el mundo de las redes va a ser la palanca que impulse y favorezca la transformación digital y la de los hosters. En Itconic nos hemos apoyado históricamente en Dell EMC para ofrecer nuestros servicios, y recientemente hemos interconectado nuestros cinco centros de datos, que antiguamente actuaban de manera aislada. Esto nos ha permitido ofrecer mejores servicios de conectividad y un ecosistema mayor para nuestros clientes. La

conectividad es la piedra angular de nuestros servicios”.

José Manuel Armada, director de Ingeniería de Clientes de Interoute, se muestra de acuerdo con los planteamientos de Dell EMC, “estamos en una fase de Cloud 2.0, los clientes nos están pidiendo soluciones nativas de cloud, y el software cada vez tiene más peso en las conversaciones. Los primeros que hemos tenido que transformarnos hemos sido nosotros, para poder satisfacer las demandas de los clientes y proporcionarles un roadmap para que puedan evolucionar con nosotros”.

En esta misma línea, Susana Juan, responsable de Desarrollo de Negocio de Cloud&Servidores de Arsys, realiza un apunte al respecto de las causas de este crecimiento, “la transformación digital es el futuro de todas las empresas; las pymes se están digitalizando, y la consecuencia de esto es que las empresas necesitan más conductos, más almacenamiento, más infraestructura, etc. Esto nos garantiza el crecimiento durante una temporada”.

Los grandes, ¿competencia o partners?

Microsoft Azure, Google o Amazon se han posicionado como claros líderes dentro del mercado de la cloud híbrida, con unas infraes-

“EL PARTNERSHIP ES NECESARIO PARA MEJORAR LA OFERTA DE SERVICIOS”



Ricardo Labarga, director general Commercial Business de Dell EMC, sintetizó los puntos más relevantes de la jornada. Labarga animó a los asistentes a formar un partnership con ellos para mejorar la oferta en sus servicios. En su análisis sobre la situación del mercado cloud, quiso centrarse en la transformación de diversas áreas, “la transformación en la fuerza de trabajo, si lo analizamos, es lo que está tirando de todo lo demás. Si esto no se estuviera transformando, ahora mismo no estaríamos hablando del resto. Es esta transformación la que está impulsando la de los data centers y el concepto de la seguridad”. Para el directivo, la ruta a seguir está clara, “estamos alineando nuestras estrategias, es imprescindible tener todos los datos disponibles en todo momento y lugar, y además combinar

la inmediatez de la respuesta y que todo se pueda compaginar con la vida social”. Hablando del ámbito cloud, quiso ser muy directo, “la cloud no es un destino en sí misma, sino una forma distinta de servir las aplicaciones y de almacenar la información”. En cuanto a la seguridad, coincidió con muchos de los asistentes al encuentro en que “no es recomendable que tengas todos los huevos en la misma cesta; crear relaciones con otros proveedores es beneficioso para todos, los proveedores y para los clientes”. Por último, en referencia al catálogo de servicios que ofrece su compañía, afirmó: “Dell EMC da respuesta a cualquiera de las soluciones o servicios que pueda requerir una empresa, tenemos todas las áreas cubiertas y podemos ofrecer el mejor de los consejos”.

AWS, Google y Microsoft, referencias en cloud pública, aparecen como coopetencia

estructuras, una potencia y capacidad que hacen difícil la competencia en este sector por parte de proveedores más pequeños. Ambrosio Rodríguez, director de Computing y encargado de conducir la jornada, lanzó la siguiente pregunta: ¿Son los grandes competencia o partners?

“Partners”, afirma sin atisbo de duda Ricardo Hernández, Cloud & Hosting product manager en Vodafone, “nosotros hasta ahora hemos trabajado con Microsoft y Google, y queremos continuar nuestro partnership con ellos para poder ofrecer cloud pública a los clientes que lo requieran, y la capacidad de poder añadir capas de PaaS para dar un valor añadido a nuestro servicio”. Y añade: “Es cierto que nadie quiere competir con ellos en la cloud pública, pero no hay que dejar fuera a esos players, porque el cliente lo quiere, y cuando este demanda cloud pública tienes que ser capaz de ofrecérsela”. Al igual que Miquel Rodrigo, director comercial de Claranet, el cual explica la apuesta de su compañía, “que pasa por los servicios gestionados, y una parte del negocio se encuentra en la gestión de plataformas en la cloud pública. Estamos colaborando con Microsoft Azure, Google, etc., porque nuestro foco está en el cliente, vendemos las soluciones que tienen más sentido para sus compañías, y hay ocasio-

nes en las que hay que ir a la nube pública. Buscamos entender al cliente y ver qué solución le puede aportar mayor valor”.

Pero esta no fue la última opinión en la mesa al respecto. Markel Gruber, director general de Global Switch, los denominaba como, “coopetencia, aunque es cierto que la convivencia con los grandes da un valor añadido para el cliente”.

Seguridad

Sin embargo, surge una duda ante este paradigma digital, la seguridad. Antonio Gorrachategui, director de Proyectos CPD de Fibernet, remarca este punto, “veo que se habla muy poco sobre algo que me preocupa bastante, y es el tema de la seguridad. ¿Qué medidas se están tomando para garantizar la seguridad de la información?”. A lo que Fernando de la Prida, director general Enterprise Business de Dell EMC, responde que “la seguridad es fundamental, la cloud solo puede existir si hay una seguridad fuerte. Nadie va a mover información si no ofrecemos seguridad para ello, además de que la regulación de distintos países nos obliga a hacerlo. En Dell EMC estamos trabajando en distintas áreas para garantizarla, tenemos cuatro directrices estratégicas; en primer lugar la transformación digital, en segundo lu-

Mario Ueno, regional sales director Networking de Dell EMC.





“LA CLOUD HÍBRIDA ES UN ACELERADOR DE LA TRANSFORMACIÓN”

Carlos García Ballesteros, enterprise sales engineer de Dell EMC, quiso empezar su presentación exponiendo los números que representan el crecimiento del mercado. “Los resultados hablan de que el consumo de cloud en 2017 superará los 122 billones de dólares; el crecimiento será superior al 20%. Además, el gasto en infraestructura IT supera actualmente los 42 billones de dólares. Si seguimos avanzando en el informe, para 2018, cuatro de cada cinco compañías van a estar en un entorno de cloud híbrida”. En referencia a esta última, la ve como un acelerador de la transformación, y una muy buena herramienta para reducir costes, “si usamos la cloud híbrida, y cogemos el 40% de los ahorros que esta nos proporciona para reinvertirlos en la transformación digital, nos va a permitir que nuestro negocio siga adelante como el resto de las compañías de éxito”. Para García, los dos puntos clave de la transformación IT son la flexibilidad y la automatización. “Cuando queremos hablar de flexibilidad tenemos que hacerlo de esa flexibilidad que nos aporta el software, y Dell EMC como la combinación de las dos compañías va a dar respuesta a toda esa demanda de flexibilidad y crecimiento que buscan las organizaciones”. En cuanto a la automatización, tiene claro que “nuestros clientes nos están demandando que estos servicios se den no en días ni horas, sino en segundos, y esto solo es posible automatizando la infraestructura y los procesos”.



Dell EMC ofrece soluciones basadas en sistemas analíticos de seguridad

gar la transformación del data center, en tercer lugar la transformación del puesto de trabajo, y por último, la seguridad. Nosotros ofrecemos una serie de productos basados en la seguridad preventiva, y en sistemas analíticos de seguridad, contamos con un amplio portfolio de RSA que permite securizar los entornos de red”. En cualquiera caso, tiene claro que “hay muchos casos en los que hay brechas, hay situaciones en las que te bloquean la información y no puedes hacer nada al respecto, en esos momentos es necesario que tengas una arquitectura que te permita recuperar la información que te han quitado o bloqueado, como nuestra suite de backup. La seguridad se debe abordar desde distintas líneas de trabajo”.

Manuel Ríos Fernández, CTO de Easy-DataHost, se muestra realista en cuanto a la situación, “todos acabaremos cayendo, lo que no sabemos es cuando. Lo importante es que las empresas que proveemos cloud podamos ofrecer una infraestructura segura, y que desde

una única consola se puedan distribuir los recursos en otros proveedores. Así, si cae tu nube, el cliente puede sobrevivir gracias a disponer de una arquitectura distribuida”.

Un ejemplo de ello es proporcionado por Romain Coplo, director de Marketing y Ventas de OVH Hispano, quien cuenta su experiencia tras un ataque DDoS a sus servidores. “Es primordial trabajar con varios proveedores, es la única manera de mantener la seguridad en todos los datos. Nosotros, recientemente sufrimos un ataque DDoS, y es algo que es imposible parar, pero sí que hay soluciones, como la que nos permite limpiar los paquetes cuando llegan. Pero seguramente eso debe evolucionar, hay que tener más capacidad para tratar este tipo de problemas, ya que estos van a crecer a la par que el mercado. Nuestro servicio no cayó, pero nuestros clientes en España tuvieron problemas para acceder a sus datos, por eso a día de hoy, es necesario agruparse con otros proveedores”. ■