



Debates en Newsbook

La hiperconvergencia extiende sus alas tecnológicas en el canal

No hay quien la pare. La tecnología de hiperconvergencia ya se ha asentado en una buena parte de las empresas españolas. Con su irrupción, allá en 2011, con las primeras soluciones rendidas a este tipo de tecnología, poco a poco la oferta de los diferentes proveedores se ha ido extendiendo, lo que ha permitido que el canal la haya ido incorporando, de manera natural, a sus propuestas. Ahora goza de una considerable popularidad y ha encontrado un hueco que crece día a día en el entorno de los centros de datos.





Según defiende la consultora Gartner, esta tecnología ha experimentado espectaculares crecimientos a nivel mundial en los últimos años: un 48 % en el año 2017 y un 55 % el pasado año. Las expectativas para este ejercicio tampoco son baladís. "La hiperconvergencia está creciendo muchísimo", ratifica Jaime Balañá, director técnico de NetApp en España y Portugal. "Es un modelo de consumo de la tecnología muy atractivo para casi todo tipo de empresas". Las cifras de crecimiento que exhibe este mercado a nivel mundial no solo tienen un similar parecido en España, sino que incluso, las superan, con baremos el pasado año por encima del 60 % de ascenso. Alfonso Ramírez, responsable del negocio de hiperconvergencia en HPE, se refiere a la madurez alcanzada en el tamaño de las operaciones. En el caso de la marca, se ha aumentado el número de transacciones que se mueven en torno a los 200.000 euros. "Incluso ya se ha superado la barrera importante que supone, en la adopción de una tecnología, el cierre de los primeros proyectos que están por encima del millón de euros".

Cualquier mercado, cualquier empresa

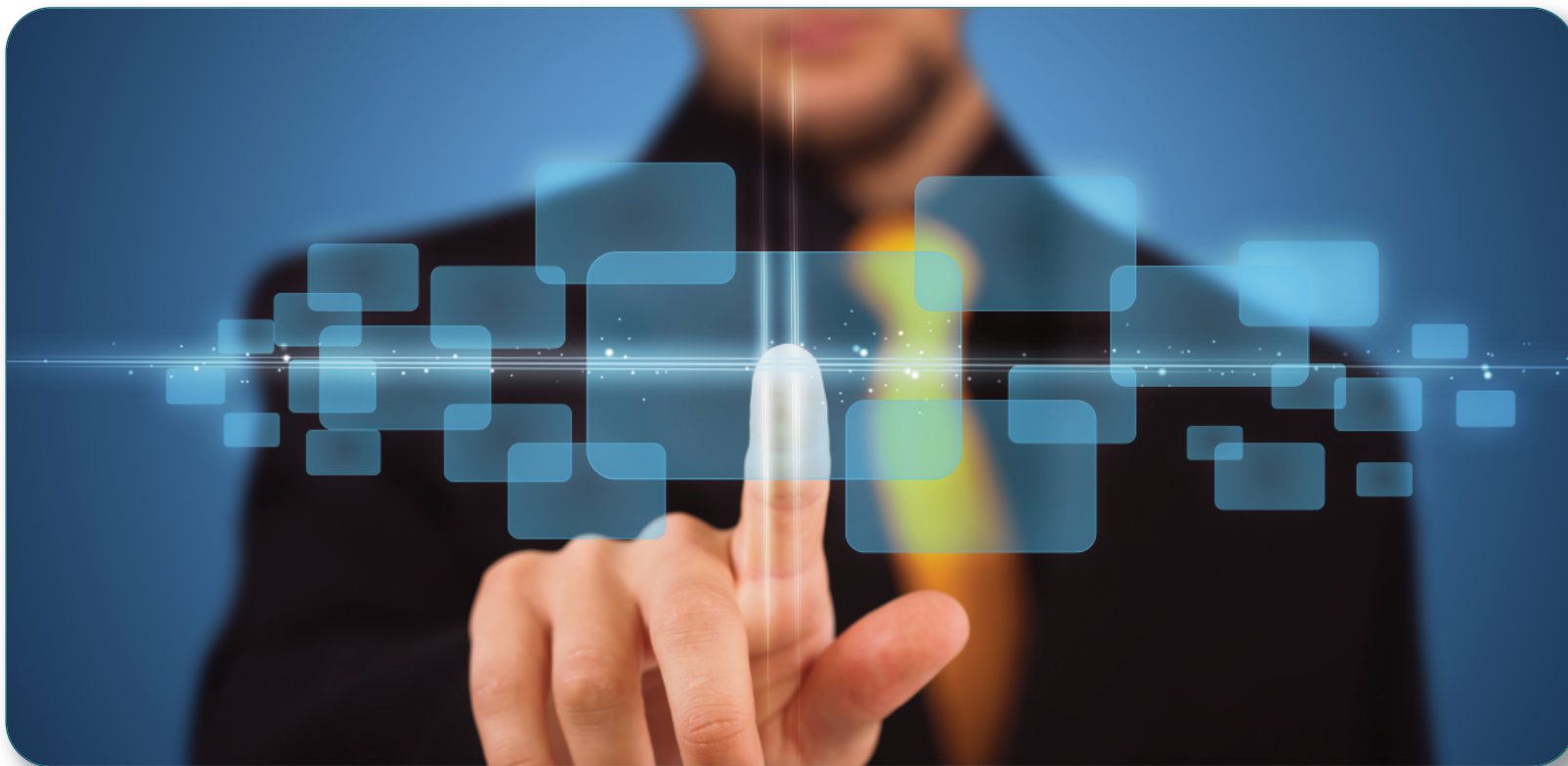
Cuando las primeras soluciones de hiperconvergencia aparecieron el mercado, allá por 2011, de la mano de Nutanix, el argumento de negocio más escuchado era que gracias a la simplificación de gestión que exhibía, la diana preferida era la pyme. Luis Rivas, *terri-*



tory account manager de Nutanix, extiende su capacidad mucho más allá de las pequeñas y medianas empresas. "La hiperconvergencia es la plataforma que permite a las empresas disfrutar de una *cloud* empresarial", recuerda. "Se trata de trasladar la experiencia de la *cloud* pública al centro de datos, integrándola como una *cloud* híbrida, pudiendo desplegar las aplicaciones tanto en el propio centro de datos o en la *cloud* pública, como en cualquier otro sitio remoto". Un argumento que le sirve de base para apuntalar su mensaje de que atrae a todo

tipo de empresas. "Por supuesto que la pyme se beneficia de la simplificación y de la facilidad de gestión que exhibe la hiperconvergencia pero también las grandes compañías", remata.

Gracias a esta simplificación de la gestión, las empresas dejan de gestionar su infraestructura para consumirla, lo que permite liberar ciertos puestos de administración hacia tareas que puedan ayudar al negocio a llegar más rápido y mejor. "La hiperconvergencia permite escalabilidad y simplicidad; algo fundamental para todo tipo de empresas. Poder



tener una extensión de la *cloud* pública en tu propio centro de datos es algo que atrae a todo el mundo", corrobora Jaime Balañá.

En el asalto a las grandes cuentas, donde es clave el mensaje de la amortización de las costosas infraestructuras en las que reposan una buena parte de sus cargas críticas, la implantación de esta tecnología suele tener un ritmo más paulatino. "Son entornos mucho más complejos que suelen arrancar con pilotos", explica el responsable de HPE. "Sin embargo, son empresas que tienen claro que esta tecnología

es una herramienta para su transformación". No en vano, en el caso de la marca, sus ventas en el entorno *enterprise* superan al negocio que se genera en la pyme.

También Nutanix exhibe una respetable cartera de grandes clientes, que incluyen empresas del Ibex35. Rivas corrobora que la adopción de la hiperconvergencia está íntimamente relacionada con los procesos de digitalización de estas grandes empresas y que no exige una transformación radical ni completa. "No necesitan cambiar todo su centro de datos para

disfrutar de un entorno de hiperconvergencia", asegura. "Puede ir creciendo a medida que lo necesita, disfrutando de las ventajas que permite contar con un centro de datos privado, con la flexibilidad de la nube pública".

No se olvida el rendimiento ni la flexibilidad que permite a estas empresas el uso de la hiperconvergencia. "Permite una completa escalabilidad", recuerda Balañá. "Incluso es posible utilizar el cómputo o el almacenamiento que proporcionan con otros sistemas que tenga el cliente".

Tampoco escapa el segmento público al uso de esta tecnología. Desde el año 2017 la hiperconvergencia aparece en los pliegos de la Administración Pública, sobre todo por parte de los ayuntamientos. Y en 2018 y en 2019 ha continuado así. Alfonso Ramírez observa una evolución en el conocimiento que tienen los responsables TIC de la Administración. "En muchos pliegos aparecen referencias concretas a tecnologías de hiperconvergencia, insistiendo, por ejemplo, en aspectos como conseguir una mayor eficiencia, la posibilidad de hacer compresión y deduplicación, el uso de una única consola de gestión o la exigencia de realizar un *backup* integrado, por ejemplo; lo que demuestra su grado de conocimiento".

Luis Rivas asegura que el conocimiento tecnológico de la Administración Pública española es impresionante. "Tiene las cosas muy claras", asegura. "Ante



las exigencias de los ciudadanos, tienen que estar más a la última, incluso, que las empresas privadas. Y, en algunos servicios, somos punteros".

También la tecnología de hiperconvergencia es una opción preferente en el consumo de infraestructura, tanto por parte de los grandes hiperescalares como por los distintos perfiles de proveedores de servicio que dan cobertura a las empresas españolas, algunos de ellos con centros de respaldo propio. "Lógicamente las capacidades de escalabilidad, simplicidad y automatización que exhibe esta tecnología son prestaciones que este tipo de empresas demandan por sus exigencias de negocio", explica Jaime Balañá. Se trata de un consumo de la tecnología basado en el uso lo que casa a la perfección con el espíritu de este tipo de tecnología.

El canal, rendido a la hiperconvergencia

Aunque en los fabricantes que cuentan con una oferta global la hiperconvergencia aún representa un porcentaje pequeño en relación a otras tecnologías que cuentan con un desarrollo más tradicional, el canal ya la ha incorporado, en mayor o menor medida, a su oferta. Jaime Balañá considera que es una tecnología prioritaria en su discurso. "Al ser una opción emergente, con un crecimiento importante, abre nuevas oportunidades de negocio", explica. Ahora bien, la integran en su oferta, junto a otras opciones, "encajando, dependiendo del caso de uso".

El canal: ¿hiperconvergente o convergente?

A la hora de que las empresas deban optar por una solución para desarrollar su centro de datos, la tecnología de hiperconvergencia convive en el mercado con opciones diferentes. En el campo de las "integradas" son las soluciones convergentes las que aguantan mejor la comparación. La diferencia fundamental entre unas y otras reside en la personalidad absolutamente virtual que exhibe la hiperconvergencia. Sin embargo, los entornos en los que reposa la infraestructura de las empresas siguen siendo muy complejos y los sistemas apoyados en una infraestructura física siguen gozando de plena vigencia en el mercado. Y no sólo por este componente físico; sino por la idiosincrasia de las propias compañías.

"Hay espacio para las dos tecnologías y hay que ver qué encaja mejor en cada caso", recuerda Jaime Balañá. En su caso, HCI convive en su oferta con FlexPod. Intentando desentrañar las diferencias, la exigencia en cuanto a la especialización de los equipos encargados de gestionar la infraestructura marca la barrera. "En el caso de un sistema convergente todavía se necesitan equipos especializados en el almacenamiento, separados de la gestión de la red o del cómputo. La simplicidad de la hiperconvergencia no exige estos equipos; por lo que quizás la convergencia encaje mejor en aquellas empresas que puedan contar con equipos expertos en cada nivel de la infraestructura", explica. También la escalabilidad señala una diferenciación. "Un sistema hiperconvergente permite el escalado horizontal; lo que no es una exigencia que aplique a todos los proyectos; mientras que los sistemas convergentes permiten instalar servidores o soluciones de almacenamiento mucho más grandes en vertical; lo que puede ser una solución que encaje en algunos casos".

A juicio de Luis Rivas, la discusión cuyo foco es la plataforma que se elige en materia de hardware está empezando a perder sentido. Defiende, lógicamente, la rendición de Nutanix al software. "Con el desarrollo de los procesos de transformación digital, las empresas están empezando a ver el hardware como un *commodity* que no aporta valor al negocio", asegura. "Lo esencial es observar cómo se gestionan las aplicaciones, cómo reducir la complejidad o cómo llegar más rápido al mercado".

Alfonso Ramírez defiende, sin embargo, que a los responsables de la gestión TIC de las empresas no les resulta indiferente la plataforma de hardware sobre la que instalan sus aplicaciones. "Aunque se trate de hardware, no es lo mismo instalar un producto que otro".



Creciendo en prestaciones...

Desde que apareció la primera solución de hiperconvergencia en el mercado, muchas han sido las mejoras que se han incorporado a este tipo de plataformas.

Las primeras generaciones hiperconvergentes, por ejemplo, presentaban ciertas “restricciones” en materia de escalabilidad y de dificultad para hacer correr distintas aplicaciones de manera simultánea. Jaime Balañá señala que el rendimiento es un elemento fundamental. “Garantizar el funcionamiento óptimo de cada una de las aplicaciones es imprescindible”, recuerda. A su juicio, la adopción masiva de la tecnología Flash ha contribuido a aumentar este rendimiento.

Asegurar la calidad del servicio es otro elemento fundamental. Sobre todo en estos entornos compartidos. “Hay que garantizar a las empresas lo que están pagando por el consumo de tecnología”, continúa Balañá. Por otro lado, poder separar la infraestructura que va a dar soporte a las aplicaciones (almacenamiento, memoria, CPU), de los recursos necesarios para hacer funcionar la propia infraestructura, algo que permite la hiperconvergencia, también ayuda a no tener problemas de rendimiento.

Rivas asegura que la capacidad de escalabilidad, al poder ir añadiendo nodos o bloques a la infraestructura, es ilimitada. “El único límite está basado en el hipervisor sobre el que se apoya; dependiendo del que sea se calcula hasta cuántos nodos se puede escalar en un único *cluster*”, apunta. “Aunque en el caso del nuestro, Acropolis, no hay límite”, puntualiza. De cualquier modo, el escalado de los nodos no tiene por qué ser idéntico: las soluciones de hiperconvergencia permiten añadir nodos con mucha capacidad de cómputo pero poco almacenamiento; o bien con mucha capacidad de almacenamiento, a través de discos de estado sólido; pero sin necesidad de añadir cómputo.

Nutanix, que se encuentra en pleno proceso de reclutamiento de canal por su foco, estratégico, en el desarrollo de las cuentas más grandes, incide en el valor adicional que permite esta tecnología al canal. Luis Rivas incide en este discurso diferencial que per-

mite a los distribuidores “ayudar a las empresas en sus procesos de digitalización y, por supuesto, a incrementar su competitividad”.

Desde su irrupción, hace ya más de ocho años, la labor de evangelización de las marcas en el canal se



ha intensificado. Alfonso Ramírez recuerda que se han llevado a cabo distintas iniciativas, con importantes incentivos, y también numerosas acciones de capacitación técnica a través de los mayoristas “para que el canal pueda vender esta tecnología; y dar el soporte y el asesoramiento adecuado”.

Los *partners* que dieron el sí más temprano a su comercialización han sido los especializados en los entornos vinculados con la virtualización. Al menos, esa es la percepción de Jaime Balañá. NetApp ha sido una de las últimas compañías en incorporarse a este mercado de la hiperconvergencia y el responsable técnico de la marca señala que los socios que suman



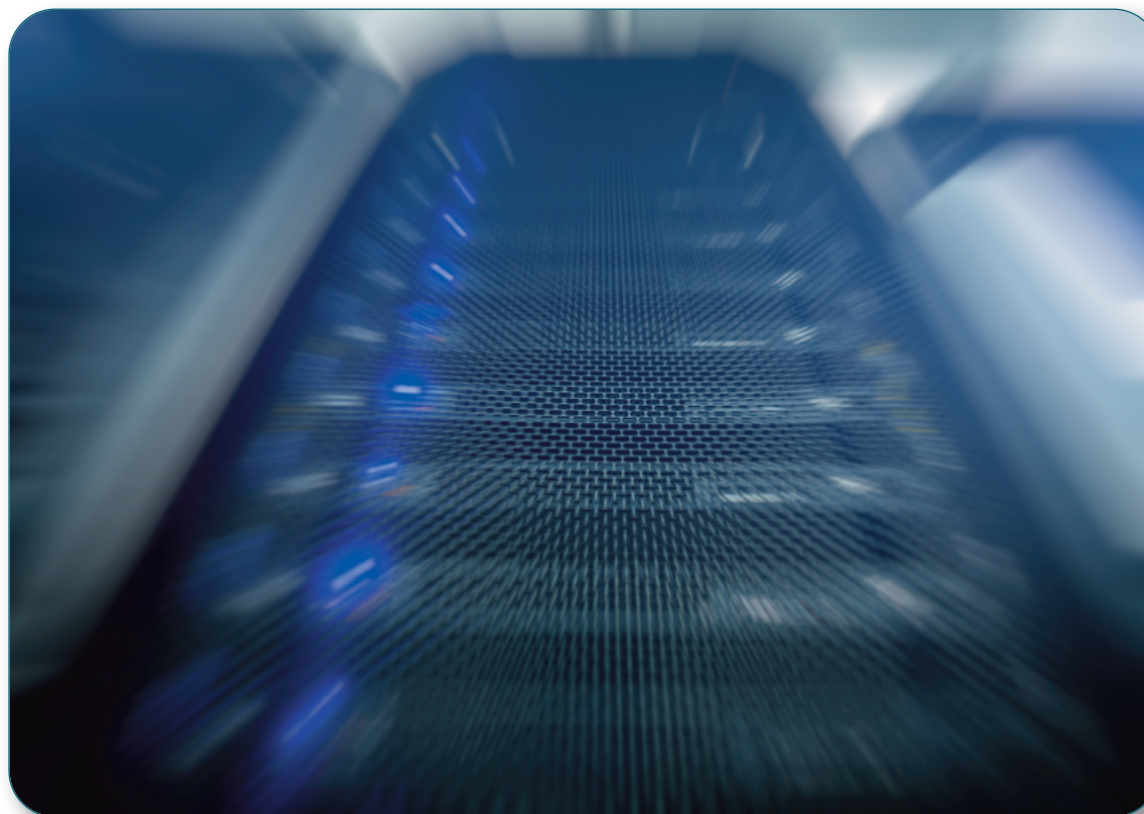
virtualización y *cloud* han sido los primeros en incorporar HCI, su solución en este mercado, a su propuesta de valor. "Son socios capaces de ofrecer soluciones imaginativas que aúnan la virtualización y el *cloud*", insiste.

En el caso de HPE, Alfonso Ramírez explica que los pioneros han sido los socios especializados, lo que no es óbice para que también sus tradicionales *business partners*, con una vocación más generalista, se hayan unido a su comercialización.

La integración y la simplificación, camino para la rentabilidad

La irrupción de las primeras generaciones de soluciones hiperconvergentes, que exhibían como prestación principal la integración, planteó en el canal la duda de que si esto restaría, o no, capacidad de dar valor al cliente. Y, por tanto, posibilidad de incrementar su negocio a través de sus propios servicios de integración. Una duda que despejan, de manera rápida, el trío de proveedores. "Estas labores de integración tradicionales estaban resultando ser poco rentables al canal", asegura Luis Rivas. "El aumento de la competencia y el descenso de los márgenes han restado valor a la comercialización de la infraestructura más tradicional; por lo que dirigirse a los clientes con una so-

lución enfocada al negocio les permite aumentar su rentabilidad". Rivas recuerda que los proyectos de hiperconvergencia están relacionados con el *big data*, el IoT, la transformación digital o el Agile; "lo que otorga un valor claro al negocio y permite al canal inyectar, a su vez, valor a sus servicios".



Se trata, como apunta Alfonso Ramírez, de proyectos de transformación, "infinitamente mucho más interesantes ya que abren al canal oportunidades de nego-

cio adicionales". El responsable de HPE recuerda que cualquier proyecto de hiperconvergencia exige un entorno completamente virtualizado. "Permiten desarrollar oportunidades adicionales", insiste, como es el caso, por ejemplo, "de la puesta en marcha de centros de respaldo o soluciones relacionadas con el

backup". Jaime Balañá insiste en que, al ser proyectos relacionados con la transformación digital, "dan la oportunidad al canal de hacer cosas muy atractivas e innovadoras".

La hiperconvergencia permite al canal ofrecer servicios *cloud* de manera sencilla y sin que el cliente al que atiende deba realizar grandes inversiones. Es posible que el distribuidor arranque, con un número reducido de clientes, controlado y que le exija una infraestructura reducida, desde la que pueda ofrecer sus servicios *cloud*, con rentabilidad. Se trata de un concepto puro de *cloud* híbrida o de la gestión *multicloud*, que permite al distribuidor de manera automática en la nube pública, por ejemplo, desplegar aplicaciones,

cuando el cliente exige una mayor carga y, posteriormente reducir la provisión, cuando el cliente ya no lo requiera.



¿Ya ha calado definitivamente la hiperconvergencia en el canal?

2'. Un 48 % en 2017 y un 55 % en 2018. Esa es la pareja de cifras de crecimiento, a nivel mundial, y según defiende Gartner, que ha exhibido la hiperconvergencia. ¿Presenta España cifras similares? ¿Cuál es el panorama en nuestro país?

5'12". El razonamiento más escuchado es que, por su personalidad "simplificada", el entorno donde mejor se ajusta es la pyme. ¿Sigue siendo este tipo de empresas donde más proyectos se desarrollan?

9'45". En el asalto a las grandes cuentas, ¿con qué argumentos diferenciales se convence a este tipo de empresas que manejan la obligación de amortizar sus sistemas TIC?

16'03". ¿Cuál es la acogida en el segmento público? Desde 2017 la hiperconvergencia aparecía en los pliegos de la Administración. ¿Ha seguido siendo así?

21'40". ¿El área de los proveedores de servicio es el mayor campo de oportunidad?



aquellos socios que defendían, como principal elemento diferenciador, su capacidad de personalización?

42' 47". El canal: ¿más hiperconvergente que convergente? ¿El socio "maneja" ambas opciones con inteligencia?

52'56". Las primeras generaciones hiperconvergentes presentaban "restricciones" en materia de escalabilidad y de dificultad para hacer correr distintas aplicaciones de manera simultánea. ¿Cuáles han sido las mejoras posteriores más importantes?

25'24". ¿Ya forma parte esta tecnología del discurso de negocio del canal? ¿Es una opción prioritaria en su oferta?

31'27". ¿Qué tipo de *partners* han sido los primeros que han incorporado esta tecnología a su oferta?

36' 50". Si se defiende, como gran virtud de la hiperconvergencia, la integración; ¿en qué áreas de valor puede moverse el canal; sobre todo

58' 38 ". En lo que se refiere a la escalabilidad, al llegar a un determinado punto, ¿no empezaría a ser más costosa que otro tipo de modelo?

1 hora 03'38". "Nunca dejaré que mis entornos críticos reposen en un sistema hiperconvergente". La sentencia, oída hace un par de años a algunas empresas, ¿ya no aplica?

1 hora 06'48". La irrupción del edge. ¿Oportunidad para la hiperconvergencia?



"Queremos seguir creciendo por encima del mercado"

Según IDC, el crecimiento del negocio de HPE generado en torno a la tecnología de hiperconvergencia creció, a nivel mundial, un 75 %; un baremo muy por encima del que marca esta tecnología que en 2018 se calcula que creció en torno a un 55 %. En España, incluso, el crecimiento es mayor. Alfonso Ramírez, responsable del desarrollo del negocio de hiperconvergencia en HPE, explica que el objetivo para este año es "seguir creciendo por encima del mercado". La marca, además, ya ha logrado las primeras transacciones por encima del millón de euros en proyectos en torno a esta tecnología.



Hewlett Packard Enterprise

VER VÍDEO



Alfonso Ramírez,
responsable del desarrollo del negocio de hiperconvergencia en HPE



"La hiperconvergencia es una clara oportunidad para el canal de NetApp"

No pueden crecer por debajo del 50 %. Jaime Balañá, director técnico de NetApp en España y Portugal, señala que el objetivo de negocio que maneja la multinacional en nuestro país con la tecnología de hiperconvergencia este año es ambicioso. La oportunidad, a su juicio, está clara para el canal. Primero, con las cargas más tradicionales unidas a esta tecnología, como es el caso de la virtualización y, especialmente, en el entorno del escritorio. Sin embargo, alerta de la oportunidad en torno a las nuevas cargas de trabajo vinculadas con la inteligencia artificial o el Internet de las cosas. "No hay que olvidar que la hiperconvergencia permite desplegar aplicaciones, en un mismo entorno de gestión, tanto en cualquiera de los hiperescalares como en el centro de datos propio".



VER VÍDEO



Jaime Balañá, director técnico de NetApp en España y Portugal



"Buscamos *partners* con capacidad de transformación"

A finales de 2018 Nutanix llevó a cabo un estudio en el que se anticipa que en los próximos dos años las empresas aumentarán su inversión en torno a los modelos de nube híbrida. En España, esta intención se cifra en un 57 % de las compañías, superior a la que marcan las empresas en EMEA (43 %) o en el mundo (41 %). Luis Rivas, *territory account manager* de Nutanix, defiende el carácter diferencial de la propuesta tecnológica de la marca, alejada de los modelos tradicionales de venta que dejan márgenes escasos. "Nuestro concepto de *cloud* empresarial nos permite elevar la rentabilidad del canal de manera significativa".

NUTANIXTM
Your Enterprise Cloud Platform

VER VÍDEO



Luis Rivas, *territory account manager* de Nutanix