



facebook



twitter



newsbook.es

» La revista del distribuidor informático

# Newsbook

Taf  
editorial

Año XXVI N° 275 Octubre 2020

0,01 Euros



Los **mayoristas,**  
ante el **reto** del  
**"nuevo"**  
**centro de datos**

Los mayoristas se muestran optimistas de cara al último trimestre del año

# El “nuevo” centro de datos pide paso en el negocio del canal



El centro de datos sigue siendo un área de enorme oportunidad para el canal. Transcurrida la primera parte del año, con la explosión del teletrabajo y el consumo de algunos entornos vinculados con la nube como principales vías de negocio, lo que afectó a las inversiones más tradicionales, ahora la puesta en marcha de proyectos con mayor recorrido en torno al puesto de trabajo virtual exigen mayores recursos y conexiones seguras con los centros de datos. La Administración Pública, tras la paralización de la primera parte del año, ya está despertando; lo que se une a la creciente e imparable adopción por parte de las empresas de unos modelos híbridos, que equilibran lo propio con lo público. Por todo ello, el cuarteto mayorista integrado por Arrow, Exclusive Networks, Ingram Micro y V-Valley Iberia confía en cerrar un buen último tramo del año.

 Marilés de Pedro

## **P**rimera parte del año

La primera parte del año ha estado marcada por la exigencia de dar adecuada cobertura al teletrabajo. Una realidad que impulsó el despliegue de proyectos vinculados con la infraestructura VDI y de puestos virtuales; y que, aunque exigió velocidad de cómputo y almacenamiento, no entroncaba, de manera directa, con el tradicional negocio del centro de datos. En una gran parte de los proyectos, se invirtió en equipos pero no en infraestructura nueva, necesaria para llevar a cabo un proyecto eficiente y real de teletrabajo. “Crecieron los entornos vinculados con la virtualización y la seguridad, lo

que permitió dar un impulso a la transformación digital de las empresas”, asegura Martín Trullás, director del área de Advanced Solutions de Ingram Micro. “En la actualidad muchas empresas están desplegando proyectos específicos relacionados con el cómputo y el almacenamiento”. Con estos urgentes y básicos despliegues de teletrabajo como estrella, los proyectos potentes alrededor del centro de datos sufrieron una ralentización. “La prioridad absoluta era dar servicio al empleado de las empresas”, corrobora Rafael Pestaña, director de la división HPE Advanced Solutions de V-Valley Iberia. La inversión de la Administración Pública, “motor de la tecnología en España”,

“El centro de datos tiene que dotarse de lo necesario para poder acometer los proyectos relacionados con la virtualización del puesto de trabajo”



Rafael Pestaña

director de la división HPE Advanced Solutions de V-Valley Iberia

se paralizó, con el retraso en la firma del Acuerdo Marco, “lo que provocó que hasta el final del verano no haya vuelto a activarse”.

Óscar Casas, *cloud solutions architect* de Exclusive Networks Iberia, reconoce que muchas inversiones se aplazaron. Fue el caso, explica, de aquellas tecnologías más alejadas de la producción.

“Los centros de respaldo o el *backup* quedaron en un segundo plano”. Ahora bien, el despliegue de plataformas de acceso remoto virtual y la exigencia de su protección ha abierto puertas que antes era difícil traspasar. “Las empresas sí que escuchan ahora estas propuestas vinculadas con las infraestructuras de VDI o con mecanismos de seguridad para facilitar el teletrabajo”.

Iñaki López, director general de Arrow en España y Portugal, recuerda que en estos proyectos vinculados con el puesto de trabajo, que también alcanzaron a las grandes compañías y a la Administración Pública, se implantaron soluciones de hiperconvergencia. “También ha crecido el desarrollo de los entornos en la nube, en los que los grandes hiperescalares fueron los grandes beneficiados”.

### Mirada optimista al futuro

El cuarteto está convencido de que el futuro presenta muy buenas oportunidades en torno al centro de datos. Como explica Pestaña, para desplegar proyectos de teletrabajo con una proyección mucho más estable, “el centro de datos tiene que dotarse de lo necesario para poder acometer estos proyectos relaciona-

dos con la virtualización del puesto de trabajo”, explica. “Hasta ahora se han hecho de manera precipitada, para atender esta urgente demanda, pero ahora es necesario contar con los recursos necesarios para que los proyec-

tos se consoliden”. El canal, insiste, debe ser protagonista en los mismos. “Debe volcarse en la búsqueda del servicio y del valor asociado. Y no sólo del producto, sino alrededor de la nube”.

También la Administración Pública está despertando. “Está empezando a haber proyectos importantes en torno al cómputo; que sigue vinculado al teletrabajo”, añade Trullás. La inversión en torno a la educación pública es un área de oportunidad muy importante. “La

inversión en tecnología es imprescindible para ayudar a desarrollar un sistema híbrido y asegurar que los alumnos puedan recibir clases *online*”.

El *cloud* sigue siendo oportunidad. “Se trata de acelerar el desarrollo de los entornos en la nube”, explica Iñaki López. Y para ello, la formación del canal es básica. “Deben conocer qué ofrecen los grandes hiperescalares y, por otro lado, acercarse a todos aquellos fabricantes, que son muchos, que ofrecen sus soluciones en un modelo de pago por uso, al que pueden agregar servicios”.

La formación del canal se dirige en una dirección: orientar a los clientes finales a

“El mayorista debe ayudar al canal a hacerle ver que el negocio de la nube es un modelo de servicios”

“La nube necesita al canal tanto como el canal necesita la nube”

utilizar de forma correcta la nube pública. Un camino que se basa en el uso de la hibridación entre ésta y las instalaciones propias. “Es un buen momento para que las empresas empiecen a implantar proyectos con fuerza y de cara a 2021 contar con las bases adecuadas para que sus clientes estén más cerca de la nube, desarrollando fórmulas de teletrabajo nativo, aplicando una cultura de negocio más moderna que les permita superar, no solamente esta crisis, sino todas las que puedan venir”, explica Óscar Casas.

### ¿Qué medidas se han puesto en marcha para ayudar al canal?

Declaradas las TIC como segmento esencial, tras el decreto del estado de alarma, una gran parte de los actores que lo conforman pudieron mantener su nivel de actividad. Los mayoristas y los fabricantes, de igual manera, pusieron en marcha una serie de medidas para ayudarles en el negocio.

La financiación fue la estrella en el canal mayorista. Necesaria para inyectar liquidez y para convertir el gasto en inversión. Junto a ella, el otro salvavidas fue la formación.



Iñaki López

director general de Arrow en España y Portugal

“Es fundamental para ayudar al distribuidor a evolucionar desde un negocio más tradicional, basado en un estándar de mercado, hasta el desarrollo de proyectos relacionados con la seguridad, la virtualización del puesto de trabajo o los accesos a la nube”, explica Iñaki López. “En definitiva, ir más allá de lo que ha sido su corazón de negocio”.

Una formación que debe tener como asignatura obligatoria la nube. “El número de distribuidores capaces de ofrecer servicios en este entorno y de hacer cosas distintas es aún pequeño”, asegura Pestaña. “La transformación del canal es necesaria y el desarrollo de servicios en la nube es una manera fácil de ofrecer valor”.

### ¿El teletrabajo o el trabajo desde casa?

Tras la urgencia en la implantación del teletrabajo, ahora se impone una mayor racionalización en el desarrollo de esta fórmula. Martín Trullás, con acierto, se cuestiona si en esa primera urgente fase lo que se llevó a cabo en España fue un teletrabajo debidamente implementado o simplemente se trabajó desde casa. “Las empresas, en especial las pymes, no estaban preparadas para poner en marcha esta fórmula. Quizás sí algunos empleados, pero no toda la plantilla”, valora. “Para hacerlo, se utilizaron equipos y software domésticos, con conexiones VPN”. Trullás observa ahora un cambio de tendencia. “Las compañías se han dado cuenta de que tie-

nen que empezar a poner medidas que no sean temporales, con protocolos y criterios virtuales a los que se puede dar acceso desde los centros de datos. Y todo en un entorno seguro”.

Una realidad que exige un cambio de paradigma en el centro de datos. Pestaña asegura que este entorno tiene que sufrir una transformación. “En los grandes ya existe, pero no en los pequeños y medianos”. Sin olvidar la Administración Pública. “Independientemente de quien gobierne, deben existir unas directrices homogéneas en esta materia tecnológica. Y el primer paso que se debe dar es contar con centros de datos adecuados a lo que necesita”.

A pesar de las dificultades y de la urgencia, uno de los puntos más positivos de la implantación del teletrabajo ha sido la infraestructura de comunicaciones con la que cuenta España. “Debemos estar muy orgullosos de nuestras redes”, afirma Iñaki López. “Han aguantado el enorme crecimiento del tráfico y de todas las aplicaciones que se utilizaron”. El máximo directivo de Arrow, que está convencido del tirón que tendrá el teletrabajo en los próximos meses, auguraba, incluso, más velocidad. Sobre todo, en el área educativa. “Excepto algunos casos concretos, aún sigue sin tener una oferta contundente para los alumnos. Hay mucho que hacer y especialmente en la educación pública”.



# LA DISTANCIA MÁS CORTA ENTRE **INNOVACIÓN** Y **REALIDAD**

Ayudamos a empresas de todos los tamaños e industrias a desarrollar las **soluciones de TI más potentes, prácticas y completas**, integrando múltiples proveedores.





Martín Trullás

responsable de Advanced Solutions de Ingram Micro

Trullás incide en estos nuevos retos. “Hay distribuidores que siempre se han centrado en áreas como el cómputo o el almacenamiento; y que nunca se han movido en el campo de las comunicaciones o la seguridad, y que se han visto obligados a enfrentarse a retos como proveer a sus clientes de acceso remoto y de seguridad para sus puestos virtuales”, cuenta. A su juicio, han sido los distribuidores que ya habían empezado a trabajar en torno a los servicios gestionados los que han cobrado un mayor protagonismo en estos meses, gracias al desarrollo del *software as a services*. Durante estos meses también se incrementaron las campañas de generación de demanda por parte de los mayoristas. “Y no sólo enfocadas en ayudar a nuestros clientes sino también a los fabricantes”, explica Óscar Casas. Exclusive puso en marcha un portal con una selección de productos específicos para el teletrabajo y las conexiones remotas para ayudar a sus clientes a ofrecer lo que mejor se ajustara a las empresas.

### Sin miedo a la nube

“La nube necesita al canal tanto como el canal necesita la nube”, asegura Iñaki López. Ante el panorama de opciones de alojar las cargas en los proveedores *cloud* públicos y la enorme oferta que ofrecen los fabricantes, al dis-

“Es necesario que los distribuidores sean capaces de abordar proyectos más complejos; con fórmulas de cooperación y sin pisarse el negocio”

tribuidor le toca lidiar con el asesoramiento y guiarles por la mejor vía para su negocio. “Nuestro papel es darles soporte, tanto con formación como con nuestros propios *marketplaces*, donde el canal puede construir su propia oferta y acceder, de manera transparente, a lo que ofrecen estos proveedores *cloud* y los fabricantes que han dado pasos hacia los modelos *cloud*”. Una posibilidad que les inhibe de las inversiones brutales que serían necesarias si tuvieran que abordarlo en solitario.

No es sencillo. Óscar Casas alerta de que el panorama se complica cuando los clientes son más grandes y disponen de cargas repartidas en los diferentes hiperescalares. “Se impone una automatización que permite la posibilidad de migrar una carga a una nube pública y volver a traerla porque, por cualquier razón, ya no resulta rentable ubicarla en ese dominio”. Todo ello en un entorno transparente. “No se trata de que las empresas cuenten con tres centros de datos diferentes sino que la gestión se realice de manera unificada”. Disfrutar de un entorno

*multicloud* es una buena opción “si es eficiente y el canal puede ofrecer a su cliente algo coherente en términos de inversión y disponibilidad”.

La provisión de servicios es materia obligatoria. “El mayorista debe ayudar al canal a hacerle ver que el negocio de la nube es un modelo de servicios”, insiste Rafael Pestaña. Unos servicios que “normalmente añaden más rentabilidad al negocio que el mayor proyecto de hardware con el que cuente”. El representante de V-Valley Iberia

“La transformación del canal es necesaria y el desarrollo de servicios en la nube es una manera fácil de ofrecer valor”

# Descubre la nueva Web de V-Valley

Expertos en Advanced Solutions



Las mejores **tecnologías, soluciones y servicios** para ayudarte en la **transformación digital** de tu negocio

[www.v-valley.es](http://www.v-valley.es)

**V-Valley**  
★★★★★ the Value of esprinet

“Las empresas sí que escuchan ahora estas propuestas vinculadas con las infraestructuras de VDI o con mecanismos de seguridad para facilitar el teletrabajo”



Óscar Casas

cloud solutions architect de Exclusive Networks Iberia

cree que la pandemia ha obrado un cambio en la mentalidad de las empresas. “Se han dado cuenta de que tienen que desarrollar este negocio en torno a la nube”, afirma. “Había muchos *partners* que no querían oír hablar de *cloud* porque lo veían como una competencia absoluta: ahora lo observan como una necesidad imperiosa”.

### Siempre el “hierro”

Inmersos en estos crecientes entornos híbridos y con la aceleración de los procesos de transformación digital, la infraestructura tradicional, el poderoso “hierro” de antaño, parecía que había perdido valor en el desarrollo de los proyectos. Sin embargo, los fabricantes siguen invirtiendo

en aplicar a la infraestructura las últimas tecnologías para que siga manteniendo, incólume, su importancia en el diseño de los sistemas tecnológicos. “No creo que este negocio de infraestructura vaya a caer”, afirma Iñaki López. “En los últimos años hemos visto que la gran amenaza para el hierro era el *cloud* y sin embargo, se ha producido una convivencia de tecnologías”. A su juicio, este crecimiento de la infraestructura va a continuar, aunque hay que buscar dónde está la oportunidad. “Hay que ayudar a nuestro canal a buscarla, con la ayuda del fabricante, y desarrollar estrategias de negocio diferentes”.

El crecimiento del dato, exorbitado, soporta el desarrollo de las soluciones de almacenamiento. “No van a dejar de

### ¿Más cerca de la nueva generación del centro de datos?

Automatización, flexibilidad, agilidad y conexión con la nube. Esas son algunas de las características que debería exhibir un centro de datos de nueva generación. Poco a poco las empresas ubicadas en España están dando pasos hacia estos nuevos entornos, aunque, como explica el *cloud solutions architect* de Exclusive Networks Iberia, “seguimos siendo un mercado muy conservador”. Aunque la innovación es más lenta, Casas reconoce una mayor adopción de nube pública, a través de pequeños servicios o *software as a service*. Lo híbrido, sin lugar a dudas, es lo que va a marcar el futuro. “Están creciendo los proyectos con fabricantes que permiten que las empresas disfruten de un entorno gestionado en local con tecnologías más o menos tradicionales; pero que sobre todo utilicen las capacidades de la

nube”, relata. La estrategia reposa en la automatización necesaria para gestionar esos dos entornos. “Cuando el distribuidor se acerca a un cliente para asesorarle sobre la conveniencia de adoptar este modelo híbrido, observa una mayor recepción”.

Iñaki López defiende el crecimiento, casi perenne, que se ha dado en el entorno del centro de datos. “Aunque haya otros segmentos, como la seguridad, con unos ascensos más elevados, los entornos más tradicionales vinculados con los servidores, el almacenamiento o la virtualización han seguido creciendo en los últimos años”. Ahora, el reto principal es cómo equilibrar este entorno con el consumo de cargas en los grandes hiperescalares. “El papel del canal en este nuevo tablero de juego es esencial”, explica. “Debe ser él el que ayude a sus

clientes a elevar cargas a estos proveedores *cloud* públicos”.

No olvida Trullás recordar quiénes son las protagonistas del tejido empresarial español: las pymes. “Existen dos velocidades en este entorno: una, la que exhiben las grandes compañías, con sus cargas concentradas en una gran parte en los grandes centros de datos; y la velocidad del tejido empresarial más pequeño que va a apostar por un modelo híbrido”. En los últimos meses Madrid ha reforzado su atracción como enclave para la construcción de grandes centros de datos. “Exigirán una enorme capacidad de computación que dé respuesta a tecnologías nuevas como el Internet de las cosas o el *edge*; y se potenciarán las soluciones relacionadas con la hiperconvergencia, la eficiencia energética, etc.”.

# Hub digital: una segunda transición para la España post-covid

Me sorprendió gratamente que Dan Brown, autor estadounidense perpetrador en serie de "best sellers", situase una buena parte de la acción de su novela "Origen", quinta entrega de la saga de Robert Langdon, nada menos que en el Centro Nacional de Supercomputación de Barcelona. Posicionaba de este modo a España como referente mundial en computación cuántica, en una obra de difusión masiva que lleva ya cerca de 9 millones de ejemplares vendidos en todo el mundo.

Por supuesto, la historia narrada es ficción, pero el Centro Nacional de Supercomputación es una realidad que alberga al supercomputador Marenostrum, y que emplea a más de 650 expertos en I+D, centrados en la investigación en torno a disciplinas muy alejadas de esa España de sol y toros tantas veces caricaturizada.

España ha sido desde los años 60 referente mundial del turismo de sol y playa. Tanto ha sido nuestro éxito en este campo, que lo hemos convertido en uno de los pocos pilares sólidos del PIB. Un sector que se enfrentaba a unos retos (precarización en el empleo, acusada estacionalidad o amenaza de dumping por parte de países de clima mediterráneo en vías de desarrollo) cuando le alcanzó la pandemia.

Covid y teletrabajo han abierto nuevos horizontes. Muchos de los empleos han descubierto que la ubicación no importa. Uno puede ser analista financiero de la nublada City londinense desde la soleada costa levantina. Apuntémosnos a esta oportunidad, solo sólo posible mediante la tecnología, para aprovechar de otro modo la ventaja competitiva de nuestro clima y modo de vida.

Sin embargo, parece poco factible ser estibador del puerto de Rotterdam, taxista de Frankfurt o reponedor de un supermercado de Munich, desde la maravilla que es el Albaicín granadino. Puestos que la tecnología lleva camino de suplir por robots, vehículos autónomos o supermercados automáticos. Una vez más, la tecnología. España debe aprovechar sus ventajas competitivas y replantearse seriamente su posición económica en el mundo, como protagonista de esta nueva normalidad tecnológica, ahora que urge recomponer el maltrecho PIB.



Dan Brown destacó nuestra competitividad en el entorno tecnológico. Ahora, en el marco de esta reconstrucción, varios grandes actores del segmento de los centros de datos se reunirán durante este mes de octubre en el Congreso para trasladar a los políticos las oportunidades que tiene España de convertirse en un "hub digital" para el sur de Europa. Podemos atraer una inversión que, sólo en infraestructuras físicas, podría alcanzar los 3.000 millones de euros en los cinco próximos años. Las necesidades de hardware y software de estos centros implicarían otros 6.000 millones de euros en el mismo período. Esta inversión en infraestructura digital tendría un efecto multiplicador en otros sectores, así como en la creación de puestos de trabajo. La construcción, operación y gestión de estos centros generaría unos 2.000 empleos directos altamente cualificados.

Si queremos ser competitivos en esta segunda transición, ahora económica, debemos cuidar los impuestos ligados al suministro eléctrico. El marco regulatorio y jurídico debe demostrar estabilidad. No olvidemos que la vida útil de estos centros es de entre 20 y 30 años. Un reto político de enorme magnitud.

Ingram Micro ya ha tenido una experiencia altamente exitosa en la creación de centros tecnológicos de referencia en paraísos de convivencia españoles. En enero de 2015, adquirimos SoftCoudIT, compañía cántabra que contaba entonces con 18 empleados. Cinco años después apuntamos a cerrar el año con una plantilla cercana a los 200 trabajadores. Hemos atraído talento para Santander, tanto propio como foráneo, que es la columna vertebral de nuestro centro de desarrollo global de *marketplaces*.

Hasta ahora, la primera transición política y nuestra incorporación a la Unión Europea nos había convertido en un país netamente hostelero, que exportaba talento tecnológico a otros países. Ha llegado el momento de la segunda transición. La transición del hotel de Europa al "Hub digital". Como cantaban Los Nikis, ¿seremos de nuevo Imperio?

**Alberto Pascual,**  
executive director Ingram Micro

Y el famoso *edge*, ¿es ya una realidad en el mayorista?

El *edge* es uno de los vocablos tecnológicos que más suenan en el mercado en los últimos meses. Y que más oportunidades, aseguran los fabricantes, abre al canal. Sin embargo, la materialización no ha llegado. "El canal, por el momento está aportando poco en el desarrollo del *edge*", opina Trullás. "Se está trabajando mucho en los entornos vinculados con el IoT, la industria 4.0, la gestión y la analítica de datos en el *edge*; pero como mayorista aún no lo veo reflejado en los balances de negocio". Por el momento, el negocio del mayorista sigue centrado en la comercialización de los dispositivos y no de la solución completa

para el *edge*. "Hasta el momento es un negocio desarrollado por el fabricante con el cliente final o con un integrador", opina.

Ahora bien, todo llegará. "Habrà una democratización y el canal será una parte importante", prevé. "Ahora, con la explosión del 5G, seguro que va a haber muchas más oportunidades".

La visión de todos los mayoristas es similar. "Contamos con productos, incluso, que permiten homogeneizar los interfaces de los entornos de IoT y automatizarlos; pero primero es necesario desplegarlos y en España aún no se ha hecho", corrobora Casas.

crecer", corrobora Martín Trullás. "Con la inminente explosión del 5G, va a crecer el tráfico en la red, pero también en los centros de datos y la necesidad de almacenamiento se va a incrementar", relata. Lo que cambia es el enfoque: cómo se compra y se gestiona el almacenamiento. "Ahora se apela al pago por uso; un pago vinculado a lo que utilizo y consumo. Pero, al fin y al cabo, es almacenamiento y hay que alojarlo en algún sitio. Cambia el modelo de negocio pero el alojamiento va a seguir creciendo".

### La colaboración, el gran reto

La complejidad del desarrollo de un negocio en torno a la nube abre importantes desafíos al canal. Uno de ellos en la limitación de sus plantillas. "No son infinitas y no pueden saber de todo", apunta Martín Trullás. A su juicio, la vía de negocio más rápida y rentable para el canal es la colaboración entre los distribuidores. "Se trata de aunar conocimiento: si uno está especializado en el desarrollo del negocio en la nube, puede buscar ámbitos de colaboración con aquellos centrados en el mer-

cado de la seguridad o de la red", explica. "Es necesario que sean capaces de abordar proyectos más complejos; con fórmulas de cooperación y sin pisarse el negocio". La tarea del mayorista, la de siempre. "Debemos ser capaces de ayudarles a que trabajen en equipo y en el desarrollo de una generación de demanda conjunta. Los proyectos contarán con su gestión, bajo nuestra tutela". Es lo que marca el horizonte. "El futuro pasa por las alianzas entre los distribuidores".

Este recomendable gusto por la alianza no es una práctica muy extendida entre los distribuidores del centro de datos. "Presentan un perfil más tradicional", recuerda Óscar Casas, que añade un tercer perfil a las colaboraciones en el entorno de la nube. "Además del distribuidor de seguridad y el centrado en el desarrollo del centro de datos, hay que sumar compañías centradas en las áreas de la aplicación y la consultoría", alerta. Se trata de empresas especializadas que no tienen ningún conocimiento de la infraestructura y que, por ello, su recomendación perenne es subir cargas a la nube. "La colaboración sería muy positiva pero es muy complicada". 



# Modernízate, innova y sé el primero en adaptarte

*En los tiempos que corren, la movilidad de las cargas de trabajo, la modernización de las aplicaciones y la explotación eficiente de los datos siguen suponiendo una asignatura pendiente para muchas empresas. Lo mismo ocurre con la capacidad de estas organizaciones para comprender y aprovechar la nube pública y la hibridación.*

Homogeneizar los procesos, convertir la infraestructura en invisible y aproximar esta misma facilidad a los clientes resulta "clave" para mejorar la oferta de servicios y ser más atractivos que los competidores. Sin embargo, y a tenor de la situación actual, innovar puede parecer una temeridad, máxime ahora, cuando un profundo sentimiento de autoprotección nos impulsa a ser conservadores. No obstante, es de esperar que la situación mejore, y en el momento en que suceda, los corredores novatos no tendrán cabida en la línea de salida, solo aquellos atletas ansiosos por situarse a la cabeza de carrera. Mientras esto ocurre, solo aquellas compañías que están apostando por modernizarse, son las que están obteniendo mayores ventajas.

## Teletrabajo: rendimiento y seguridad

La productividad no puede detenerse. Así, y aunque la salud sigue marcando la pauta, la sociedad en general y los negocios -que tienen posibilidad- no han dejado de abrazar medidas para seguir siendo productivos. Igual ocurre con muchas empresas, las cuales, y para que sus trabajadores hayan podido seguir desempeñando su actividad, han impulsado con arrojo el teletrabajo. Pero, ¿lo han hecho todas bien? La realidad indica que no. Las prisas, los nervios y la ofuscación por no perder un minuto ha llevado a muchas compañías a tejer una red de trabajo remoto insegura e inestable, buscando el rendimiento por encima de la seguridad. Con esos datos en la mano, ahora sabemos que para poner en marcha rápidamente una infraes-



tructura de escritorio virtual que permita a los empleados teletrabajar con máxima seguridad, las empresas deberían optar por una tecnología que funcione ahora y en el futuro, que permita crecer de forma flexible y sea la primera pieza del centro de datos moderno. Hablamos de fabricantes como Nutanix que, con sus bloques hiperconvergentes y su infraestructura invisible definida por software, ponen sobre la mesa un centro de datos compacto, sin puntos únicos de fallo y sin gestión, para que los recursos corporativos puedan centrarse en lo realmente trascendental.

Nutanix consigue que términos como microsegmentación, autoservicio, creación, destrucción y escalado dinámico de cargas, planificación de crecimiento, etc., se conviertan en operaciones invisibles y automatizadas. Su tecnología robusta y con capacidad de aprendizaje permite

responder rápida y eficazmente ante cualquier cambio, como los propiciados por esta crisis.

Además de su solución hiperconvergente, Nutanix complementa el ecosistema con otros productos como Frame, un software de escritorio virtual con gestión SaaS que facilita la opción de teletrabajo en cuestión de horas.

## La nueva realidad

Vivimos una situación nueva, desconocida, insólita... el auge del teletrabajo ha marcado un punto de inflexión, y es previsible que, tras este, vengan más cambios. Ante ello, y como medida vital, las empresas deben hacer examen de conciencia y plantearse sus inversiones tecnológicas. Es momento de decidir, entre seguir siendo fiel a una infraestructura tradicional que, aunque no ha fallado, no ha permitido reaccionar con agilidad a los cambios acontecidos o correr con brío hacia un nuevo paradigma, un enfoque híbrido ba-

sado en la automatización, orientado al servicio y con tecnologías como Nutanix, Cloudian, Hycu o Morpheus como cabeza de carrera.

Sin duda, las opciones pasan por renovarse o fracasar, y eso es algo que ninguna empresa con vocación de futuro puede permitirse olvidar.

**Óscar Casas,**

Cloud Solutions Architect de Exclusive Networks Iberia