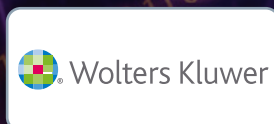


Debates en Newsbook

Casi todo tiende al *cloud*. Las ventajas de la migración a este entorno son claras pero el proceso debe hacerse en base a un estudio, exhaustivo, de las necesidades de cada empresa, con la gestión del dato como camino para la conducción. Sin embargo, lo híbrido marca tendencia y hay cargas que permanecerán custodiadas en los entornos tradicionales. El canal se torna en pieza esencial para conducir a las compañías en este viaje.

Marilés de Pedro



En el **nombre** del **cloud**



Transformación digital y nube

El desarrollo de la transformación digital en los últimos años ha permitido a España, según el informe DESI, ocupar en 2022 la séptima posición en el conjunto de los países de la Unión Europea, por delante de países como Alemania, Francia e Italia, lo que supone una mejora de cinco puestos con respecto al año anterior. En el área de servicios digitales públicos, España está colocada en quinta posición y en el apartado de la conectividad es tercera, por segundo año consecutivo.

José María Molero, *sales channel manager* de Wolters Kluwer Tax & Accounting España, asegura que esta buena posición es debida a las políticas que han permitido incentivar la inversión en infraestructuras de telecomunicaciones, con lo cual se ha conseguido mayor conectividad en las empresas y en la sociedad en general. "También ha sido clave el impulso de la Administración Pública en materia de digitalización, tanto en la Seguridad Social, con el sistema RED y SILTRA, como en la Agencia Tributaria con la implantación del SII o del TicketBAI en el País Vasco", recuerda. Un proceso que va a continuar con la ley "Crea y Crece" y la ley Antifraude. "Con ellas se va a acelerar



Fernando Feliu, *executive managing director* de **Virtual Cable**

este proceso de digitalización de las empresas", asegura. Dos normas que no solo implican un cambio legal. "Van a suponer un enorme cambio de mentalidad en la forma de comunicarse entre las empresas, con sus clientes y con la Administración Pública".

Una excelente trayectoria que no oculta, sin embar-

go, el recorrido que aún le queda a nuestro país, sobre todo a las pymes. "Queda muchísimo por hacer", opina Fernando Feliu, *executive managing director* de Virtual Cable. "España es un país de pymes y el hecho, por ejemplo, de que la ejecución de los fondos del Kit Digital solo se haya llevado a cabo en menos



de un 50 % significa que todavía queda mucho que digitalizar en las pymes".

Se trata, como bien recuerda Roberto Alonso, *head of Sales & Marketing Cloud & Software* en V-Valley, de un proceso continuo. "La transformación digital incorpora muchos aspectos", reitera. A su juicio, el va-

lor principal de los fondos NextGenerationEU es que han ubicado la palabra digitalización en las pymes. Y concede al canal un importante papel en la evolución de los procesos de transformación digital. "Es clave la especialización y el nuevo modelo de trabajar que está adoptando el canal".

Adopción de la nube

Los modelos operativos en la nube continúan siendo el enfoque predominante entre las organizaciones españolas. El pasado año, según IDC, el mercado español de *cloud* alcanzó los 2.875 millones de euros, con una tasa de crecimiento anual compuesto que se prevé que sea del 21,9 % entre 2021 y 2025. Del gasto total en iniciativas de transformación digital en 2021, el 24 % ya correspondió a soluciones *cloud*. "Transformación digital y *cloud* no se pueden separar", recuerda Roberto Alonso. "Y en breve hablaremos aun más de la inteligencia artificial porque va a ser otra revolución ya que va a cambiar la forma de trabajar, a permitir que todos seamos más eficientes y que tengamos más tiempo para innovar en nuestras compañías", prevé. Asegura el directivo de V-Valley que hay un crecimiento del consumo de *cloud* en todas las áreas que compete. "SaaS (*Software as a service*) sigue creciendo. También las aplicaciones de negocio, *Power Platform* y *business intelligence*". Tras el boom experimentado por las herramientas colaborativas, estas han alcanzado una mayor madurez "pero hay muchas oportunidades de negocio alrededor de ellas".

"El mayorista es el jornalero del cloud"



Roberto Alonso, head of Sales & Marketing Cloud & Software en V-Valley



En su perfil de proveedores de servicio, Alonso señala que las mayores oportunidades se identifican con el mercado de la seguridad. "El *backup* como servicio y el *disaster recovery* como servicio siguen creciendo mucho". También los proyectos relacionados con el dato suponen un área de oportunidad.

En el caso del software de gestión, José María Molero asegura que la adopción del *cloud* es imparable. "Las empresas necesitan tener una conectividad 24x7, disfrutar de una completa movilidad y cumplir con la inmediatez que exigen los clientes y la Administración Pública. La nube permite que las empresas estén más conectadas, disfruten de una mayor productividad y competitividad, y ganen en eficiencia".

Ahora bien, Molero puntualiza que, aunque la nube vaya a imperar, siempre hay que tener en cuenta las circunstancias de cada empresa. "Hay que analizar la situación de cada una de las compañías y analizar qué ventajas les abre la adopción del *cloud*; pero siempre como una propuesta nunca como una imposición".

No se trata en la mayoría de los casos de una transición completa a este entorno. "El *cloud* crea una situación a tu medida", señala Fernando Feliu. "No significa que las empresas deban transaccionar todo al *cloud*, sino

que hay que ver qué cargas se elevan a este entorno. Por tanto, no se elimina el área *onpremise*. De hecho, hay empresas que migraron todas sus cargas al *cloud* y posteriormente optaron por una estructura híbrida. Es siempre el cliente el que elige qué es lo que quiere en cada momento. Y, sobre todo, que en ningún

caso se encuentre cautivo de un proveedor, sino que, dependiendo de sus necesidades, pueda mover sus cargas con completa libertad".

Roberto Alonso recuerda lo importante que resulta en este entorno la optimización y el control de costes. "Es esencial predecir los costes. Contamos con

"El partner es un socio fundamental en la transición al cloud"



José María Molero, sales channel manager de **Wolters Kluwer Tax & Accounting España**



herramientas que permiten establecerlos y controlarlos para que no se produzcan desajustes ni costes inesperados".

¿Qué se aloja en *onpremise*?

Pasado el tiempo en el que todo parecía que iba a irse a la nube pública, ahora se impone un modelo híbrido en el que permanece la nube privada (centro de datos). En enero de 2023, la tecnológica española IPM, aseguró que el 71 % de las empresas españolas prefiere combinar nube pública y privada con su infraestructura física tradicional. Molero señala que en los entornos *onpremise* permanecerá todo aquello que, por normativa, deba estar en custodia. "Datos que, por su criticidad e importancia, deben cumplir con máximas exigencias de privacidad y confidencialidad".

La Administración Pública, siempre más lenta en su viaje al *cloud*, está moviendo una gran cantidad de datos, sensibles, hacia las *clouds*, en muchos casos privadas, "lo que permite que sea posible tratarlos y gestionarlos de forma conjunta por diferentes organizaciones dentro de la Administración, lo que señala

una gran ventaja para todos los usuarios", señala Fernando Feliu.

Recuerda Roberto Alonso que todas las compañías tienen un *legacy* que no se puede destruir. "Hay que saberlo gestionar", asegura. En el entorno del *cloud*,



recuerda, lo más importante es elegir un *partner* de confianza que cumpla los esquemas de seguridad. "Es crítico. Aunque hay muchas políticas *multicloud*, todas las empresas cuentan con una nube preferente. Es fundamental definir el proyecto, cómo digitalizarlo y cómo explotar el dato".

La seguridad, materia obligatoria

¿Es el entorno de la nube tan seguro como los entornos tradicionales? El uso masivo de la nube conduce también a los malhechores digitales a fijar su atención en esta área. Según un estudio de Check Point

Software, la superficie de las amenazas del *cloud* se ha convertido en una preocupación importante para los responsables del TI. Por tanto, los ciberatacantes están aprovechando esta vulnerabilidad y los ataques a las redes basadas en *cloud* se incrementaron un 48 % en 2022. "La información y el dato es un gran negocio para los *hackers*", recuerda Feliu, que señala que en el *cloud* existe mucha protección. "No solo el *cloud* tiene que ser seguro, también las comunicaciones y los desarrollos sobre los que se basa". Feliu reconoce que, dependiendo de cada

proveedor *cloud*, el nivel de seguridad difiere. "También el nivel de inversión concede una mayor o menor seguridad".

Para José María Molero, trabajar con herramientas sólidas de seguridad concede al entorno *cloud* una seguridad similar e, incluso mayor, que a los entornos



onpremise. "Trabajar en el *cloud* implica enfrentarse a situaciones complejas en materia de seguridad vinculadas con los datos, con mecanismos que eviten el acceso no autorizado y que garanticen su protección". El directivo de Wolters Kluwers recuerda que tiene que haber un cambio en la cultura hacia el *cloud*. "Todavía hay empresas reticentes a su uso, muchas por desconocimiento de sus ventajas, por lo que hay que insistir con la formación, tanto a las empresas como a los usuarios".

Roberto Alonso explica que, en el caso de la pyme, es el canal el que tiene que ofrecer asesoramiento y soluciones en torno a la seguridad. "Estamos viendo un incremento alrededor del *backup as a service* y *disaster recovery as a service*. Es el último bastión de la seguridad que cada vez se está implementando más en todo tipo de compañías".

¿Ha avanzado la pyme?

Las pymes, que suman el 99 % del tejido empresarial español, son las responsables del 62 % de nuestro PIB y las creadoras del 74% del empleo del país. Sin lugar



a dudas, son el motor de la economía española, por lo que su proceso de digitalización es esencial para mantener la competitividad de España. "Se está avanzando pero queda mucho camino por andar", analiza José María Molero. "Es muy importante que las pymes diseñen un plan estratégico, en el que marquen los hitos y las fases de desarrollo".

Recuerda Fernando Feliu que para muchísimas pymes, el *cloud* es una solución fantástica. Una opción que va mucho más allá de las opciones que ofrecen los hiperescalares. "Hay jugadores locales que ofrecen unos servicios con una gran calidad, similar a la

que conceden los grandes proveedores". La proximidad y la cercanía de estas compañías es un factor muy importante que pesa en la decisión de la pyme. "Quizás no reciba el servicio que desea por parte del hiperescalar. Hay proveedores locales en los que el acceso a los servicios técnicos o al mantenimiento es mucho más próximo".

En relación con los fondos europeos, el *executive managing director* de Virtual Cable advierte de que la cuantía que recibe una pyme en el Kit Digital no cubre el proceso

completo de transformación digital. "En los modelos de recurrencia, y en años sucesivos, tendrán que hacer frente al mismo gasto pero sin recibir la ayuda", señala. En todos los casos se trata de procesos a largo plazo, con lo cual "muchas pymes están pensando si pueden hacer frente o no a esta inversión".

El canal...

El canal desempeña un papel estelar en el despliegue de la nube y como asesor de los proyectos de transformación digital. "La cercanía de los *partners* es el camino para introducir todos los cambios tec-



nológicos y las nuevas regulaciones que se están produciendo", señala Fernando Feliu. "No solamente la venta de la solución, su labor es crítica para ayudar a las empresas a estar a la última sobre temas de seguridad, legislación, etcétera". Un ecosistema de *partners* en el que Feliu concede un protagonismo especial al mayorista. "Lleva a cabo una labor importante generando valor al *partner*, que es quien está en contacto con el cliente final, desplegando una enorme actividad en torno a la formación y la certificación". Su visión transversal es otro valor destacado. "El mayorista plantea un abanico de posibilidades enorme, para que el *partner* puede armar su propuesta de cara al cliente final".

Corroborar Roberto Alonso el papel, clave, del canal en la digitalización de la pyme. "Se ha incrementado el número de *partners* que están adaptando su propuesta para el *cloud*. Muchos *partners* se están transformando en proveedores de servicios para surtir a las pymes. Se trata de una transformación digital continua en la que debemos acompañarles". En relación a su papel como mayorista, recuerda su labor de reclutamiento de cara al fabricante, en ofrecerle oportunidades de venta cruzada; y en relación

al ecosistema de *partners*, el objetivo es convertirse en su socio de confianza en el mundo *cloud*. "Somos el jornalero del *cloud*", valora, lo que señala su labor en temas de formación, soporte, ayuda en la configuración y en la automatización del *cloud*, etc. "Los *partners* confían cada vez más en nosotros y nos ven como un aliado. Saben que su crecimiento es nuestro crecimiento; que su éxito es nuestro éxito".

Para José María Molero, es imposible llevar esa migración hacia el *cloud* sin el canal. "Es el socio fundamental", valora. "Le dotamos de herramientas y le certificamos para garantizar que vamos alineados con el objetivo de hacer crecer y cumplir con las necesidades que tiene en cada momento el cliente y ayudarlo en ese camino hacia el *cloud*".

Consumo de *cloud*

La nube sigue manteniendo sus diferentes sabores: IaaS, PaaS y SaaS. Según un reciente estudio de IDC España, en 2023, el negocio en torno al IaaS se mueve en torno a los 853 millones de euros y la previsión que maneja para 2026, se sitúa en torno a los 1.545 millones. En el segmento del PaaS, se calcula que pasará de los actuales 845 millones a los 1.955 millones en 2026. Por último, el área SaaS pasa de 2.100 millones de euros a 3.376 millones.

Si se analiza el porcentaje de empresas que hace uso del *cloud*, en las compañías más grandes, que cuentan con más de 1.000 usuarios, es un 13,7 %. En el área de la gran corporación, entre 999 y 500 usuarios, lo utiliza un 13,5 %; en las medianas cuentas, entre 100 y 499 usuarios, en un 14,9 %; y en las pymes un 13,1 %.

Por sectores, en el área del consumo el porcentaje se sitúa en un 6,3 %, en distribución y servicios en un 13,6 %, en el área financiera un 14,2 %, en infraestructura un 19,1 %, en *manufacturing and resources* un 12,9 % y en el sector público un 10,6 %.



En el nombre del *cloud*

2'. Según el índice DESI, España ocupa la séptima posición en la Unión Europea (por delante de Alemania, Francia e Italia) en transformación digital. ¿Qué factores han contribuido a esta posición?

6'58". Los modelos operativos en la nube continúan siendo el enfoque predominante en las organizaciones españolas. El pasado año, según IDC, el mercado español de *cloud* alcanzó los 2.875 millones de euros, con una tasa de crecimiento anual compuesto que se prevé que sea del 21,9% entre 2021 y 2025. ¿Hacia qué áreas se dirige esta inversión?

13'50". ¿Por qué hay empresas que, elevaron sus cargas a la nube pública, han decidido moverlas después a nubes privadas?

15'14". En enero de 2023, la tecnológica española IPM aseguró que el 71 % de las empresas españolas prefiere combinar nube pública y privada con su infraestructura física tradicional. ¿Qué áreas quedarán siempre custodiadas "on premise"?

22'58". La seguridad. Según un estudio de Check Point Software, los ataques a las redes basadas en *cloud* se incrementaron un 48 % en 2022. ¿Es el mayor reto que aún tienen que afrontar las empresas?

29'46". ¿Las empresas dejan su seguridad en manos de los hiperescalares?

31'22". Vistazo a las pymes. ¿Cómo se observa su consumo?

38'47". Claro ya el papel del mayorista en este juego del *cloud*, ¿qué "nuevas" exigencias le lanza el canal?

41'57". Todos los proveedores de software de gestión fomentan la migración al *cloud*. ¿Qué papel tiene el canal en esta transición?

44'. ¿Es el área del puesto de trabajo el segmento en el que el canal tiene más oportunidades?

46'39". Y en este ámbito, ¿qué papel juega la migración a la nube?

48'07". ¿Todas las herramientas de gestión se migrarán al *cloud*? ¿Qué riesgos tendrá una empresa si sigue prefiriendo optar por el uso de herramientas *onpremise*?

51'. Crecimientos de doble dígito jalonan el negocio del mayoreo en el canal. ¿En qué áreas se observa una mayor oportunidad?





Virtual Cable: un *cloud* basado en la libertad y en los sistemas abiertos

"Observando las necesidades del cliente, le proporcionamos la solución que mejor se ajuste a ellas". Fernando Feliu, *executive managing director* de Virtual Cable, recuerda la máxima del proveedor. Una máxima en la que el *cloud* es pieza fundamental pero no única ya que su propuesta alcanza cualquier opción: *onpremise*, híbrida, nube pública o *multicloud*; y cualquier sector o tamaño de empresa. Y siempre basada en los sistemas abiertos, para conceder la máxima flexibilidad.

En su estrategia, el canal es fundamental: ha firmado con Ingram Micro y con V-Valley como su canal mayorista, y mantiene un programa de *partners* basado en la formación y la certificación.



VER VÍDEO



Fernando Feliu, *executive managing director* de Virtual Cable



"No solo el negocio, también crece el número de *partners* que transaccionan en el *cloud*"

No cesan las oportunidades en el entorno del *cloud*. Roberto Alonso, *head of Sales & Marketing Cloud & Software* en V-Valley, desvela que es un entorno en el que el negocio se mantiene muy saludable, con múltiples vías de desarrollo (IaaS, PaaS y SaaS) y segmentos como la seguridad, la gestión del dato, el backup o el *disaster recovery*. "Vemos una continuidad en el segundo semestre del año, en el que, además, se incrementará la inteligencia artificial, que señala una nueva revolución".



VER VÍDEO



Roberto Alonso, *head of Sales & Marketing Cloud & Software* en **V-Valley**



"La ley "Crea y Crece" y la ley "Antifraude" agilizarán el camino hacia el cloud"

Aunque aún hay mucho camino por recorrer, José María Molero, *sales channel manager* de Wolters Kluwer Tax & Accounting España, observa un crecimiento exponencial en la adopción de herramientas en el entorno del *cloud*. "Seguimos acompañando a todos nuestros clientes en el camino de transformación de sus negocios". Un camino que debe cumplir con la normativa vigente. Molero recuerda que con las leyes "Crea y Crece" y Antifraude se agilizará el camino hacia el *cloud*. Dos normativas, recuerda, que además van a implicar un importante cambio cultural en la forma de operar de las empresas.



Wolters Kluwer

VER VÍDEO



José María Molero, *sales channel manager* de Wolters Kluwer Tax & Accounting España