

Debates en Newsbook

El reinado de los modelos híbridos en los entornos TIC

Manda lo híbrido. La predicción de que las empresas iban a migrar todas sus cargas a la nube pública ya ha sido ampliamente superada por los beneficios que impone un territorio diseñado con lo mejor de los dos mundos: la flexibilidad y la disponibilidad de la nube junto a la seguridad y el rendimiento de los entornos tradicionales. Un entorno en el que también ha irrumpido la inteligencia artificial generativa que está empezando a ser analizada por las empresas. Fabricantes y mayoristas siguen adaptando su oferta de valor a este cambiante entorno. *Marilés de Pedro*





Según IDC, el 75 % de las empresas españolas cuenta con un modelo de servicio *multicloud* y 7 de cada 10 combina la nube pública con infraestructura tradicional *onpremise* o con la nube privada. "La nube sigue creciendo en cifra de negocio y en el creciente número de *partners* y clientes finales que elevan sus cargas a este entorno", explica Roberto Alonso, *head of Sales & Marketing Cloud & Software Area* de V-Valley. Una oferta en la nube que exige al ecosistema de *partners* una especialización, lo que hace que el mayorista despliegue una importante labor para acompañarle en sus procesos de negocio. "Hay muchas oportunidades para subirse a la nube y es muy importante elegir un buen socio en este camino. Nunca es tarde".

Una subida a la nube que, cada vez más, las empresas deciden hacerla apostando por los servicios que ofrecen los proveedores de infraestructura *cloud*. Fernando Feliu, *executive manager director* de Virtual Cable, recuerda que España es un país de pymes; empresas que no cuentan con suficientes recursos internos para desplegar por sí mismas estos servicios. "Hay que segmentar cada vez más qué servicios necesitan y qué proveedores pueden suministrárselos. Todas las empresas necesitan alta disponibilidad y la mejor fórmula



para lograrla es el entorno híbrido", asegura. El cumplimiento regulatorio también marca la implantación de estos entornos híbridos. "Hay muchos sectores, como el bancario y las aseguradoras, por ejemplo, que deben cumplir con cierta normativa, lo que les obliga a mantener muchas cargas en entornos privados".

Para Carlos Carrasco, responsable comercial de OASIX en el Grupo Aire, el crecimiento del consumo

cloud alcanza a todo tipo de empresas. "Hay margen de crecimiento en todo tipo de empresas", asegura. "Los *partners* tienen que ser conscientes de la oportunidad que se les abre al combinar infraestructuras *onpremise* con entornos de nube pública o de nube privada. Es un reto para ellos y para nosotros como proveedores conseguir afinar estos servicios y aproximarlos lo más posible al uso del cliente final".

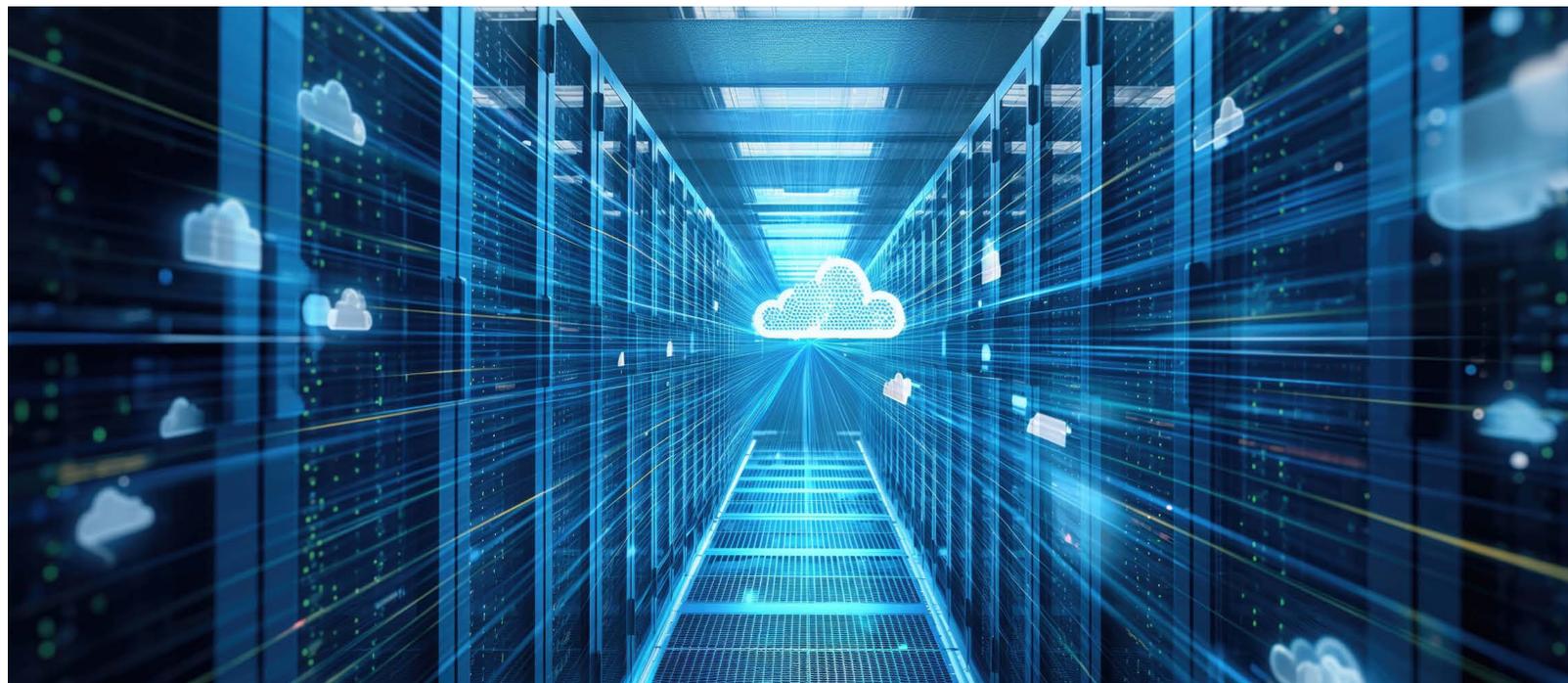


Un consumo en la nube que, en una gran parte, se identifica todavía con modelos estándar, muy básicos. Carrasco recuerda, además, que uno de los grandes retos que se plantea en estos entornos es proponer la mayor sencillez posible. "Los proveedores tenemos que conseguir eliminar ciertas complejidades para esas pymes que no cuentan con personal cualificado y que deben apoyarse, para su consumo de *cloud*, en compañías externas. Es esencial eliminar la complejidad en los procesos de integración de infraestructuras para construir esos entornos híbridos", relata. No

olvida el cumplimiento normativo. "Nuestros servicios deben estar totalmente alineados con la regulación europea, lo que nos concede una ventaja competitiva frente a otros grandes jugadores *cloud* internacionales. Podemos aprovechar la ventaja que nos concede la proximidad: entendemos mejor la manera de hacer negocios y, sobre todo, el cumplimiento regulatorio ya que a pesar de que los datos estén alojados en nuestro territorio, eso no implica que la empresa que los aloje cumpla con ciertas normativas". Fernando Feliu distingue entre el consumo de aplica-

ciones bajo un formato *cloud* y la gestión, integral, en el *cloud* que, en muchos casos, se delega en proveedores especializados. En relación a las cargas que se ubican en este entorno, recuerda que los nuevos desarrollos y las pruebas que las empresas realizan antes de hacer una implantación compleja se ejecutan en el *cloud*. "Cuando se comprueba su funcionamiento correcto y se cuenta con un número suficiente de usuarios, con un control de los costes, las empresas deciden dónde ejecutarlo con posterioridad", relata. De ahí, la importancia de la flexibilidad. "Hay que asegurar que cualquier aplicación o carga pueda moverse, con transparencia, de una plataforma *onpremise* a una plataforma *cloud*, dependiendo de las necesidades que tengan en cada momento las empresas. No poder hacer desbordamientos a un *cloud* cuando se tengan picos de trabajo o no poder gestionar la alta disponibilidad entre *onpremise* y *cloud* por seguridad supone un importante riesgo".

Roberto Alonso recuerda que, a pesar de que perviven muchas cargas bajo modelos estándar, cada vez existe una mayor personalización. "Están creciendo los servicios de los *partners*". Los nuevos proyectos relacionados con la innovación, corrobora, se llevan





a cabo en la nube. Proyectos, explica, que no son "solo infraestructura ya que incluyen inteligencia artificial, bases de datos, etc. Desarrollos que en algunos casos concluirán en entornos híbridos y otros en el *cloud* al 100 %".

IA versus *cloud*

La "irrupción" de la inteligencia artificial generativa ha señalado un punto de inflexión, uno más, en el mercado TIC. También en el entorno del *cloud*. "Es un modelo de introducción que se va a implantar indiscutiblemente", asegura Fernando Feliu. Ahora bien, puntualiza, la IA generativa no es la panacea. "Hay que definir hasta dónde y cuál es el porcentual de acierto que la empresa o el usuario considera válido. Hay que medir muy bien cuál es el impacto que pueda tener en el negocio".

La formación, alerta Feliu, es esencial. "Hay una función importante por parte de los mayoristas para extender el conocimiento de esta tecnología", completa. En este terreno V-Valley ha desplegado una iniciativa para que su ecosistema de *partners* empiece a ver las oportunidades que se abren con esta tecnología. "Lo estamos viviendo como un reto, como un momento apasionan-

Plataformas *cloud*

Para ayudar al canal en los despliegues en sus clientes, los mayoristas cuentan con plataformas propias. España, como centro de excelencia *cloud* de V-Valley, lidera el desarrollo de la plataforma de la compañía italiana. "Se trata de una plataforma propia, gestionada y desarrollada por un equipo interno, que cada vez es más grande. Entendemos la plataforma como un viaje permanente. Se trabaja, de manera continua, para tenerlo todo al día, incluidas las novedades de los fabricantes, que siguen creciendo en número en la plataforma", explica Roberto Alonso.

Es una plataforma que siempre va a estar actualizada y que emite reportes al ecosistema de V-Valley para que este pueda analizarlos y utilizarlos en beneficio del negocio. Otra línea clave es la mejora de las integraciones con los *partners*, con procesos de automatización. "En un primer momento, la plataforma sirve para la autogestión y el autoabastecimiento pero, en cuanto el *partner* empieza a incrementar el número de transacciones, necesita una automatización de los procesos".

La plataforma dispone de un portal para el cliente final, que permite al ecosistema de *partners* darle acceso para su autoabastecimiento bajo el control que el *partner* defina.

te porque hay mucho por hacer", señala Roberto Alonso. "Hay mucho interés en el canal por conocerlo". En el entorno SaaS (software como servicio), por ejemplo, explica que una gran parte de los proyectos que se están desplegando aunque cuentan con pocas licencias están siendo utilizados por miles de clientes. Unos proyectos, embrionarios, que espera que evolucionen

hacia implementaciones más grandes. Por su parte, en el área del IaaS (infraestructura como servicio), la innovación de nuevos proyectos, que incluyen la IA, solo tiene sentido en el *cloud*. "Estamos viendo empresas con proyectos muy diferenciadores e innovadores. El reto es la adopción y la disponibilidad de personal cualificado para llevarlos a cabo".



"Es esencial eliminar la complejidad en los procesos de integración de infraestructuras para construir los entornos híbridos"

Carlos Carrasco, responsable comercial de OASIX en el Grupo Aire

Carlos Carrasco recuerda que en los despliegues que se realicen en el área de la infraestructura, los proveedores deben asegurar que la IA pueda desplegarse con todas sus capacidades, habilitando el cómputo o el almacenamiento necesario para ello, con todo tipo de opciones. "Las empresas que se dediquen a desarrollar la inteligencia artificial deben contar con las plataformas adecuadas. En estas habilitaciones, hay que apostar por los estándares de mercado y no hacer cautivos a nuestros clientes de estos entornos como pasa en las ofertas de algunos fabricantes que sí que desarrollan estos servicios de forma más propietaria".



Sostenibilidad y cloud

La sostenibilidad ha incrementado su papel en la estrategia de los principales fabricantes y mayoristas. Carlos Carrasco asegura que hay bastantes factores que permiten a la sostenibilidad ser un elemento diferencial. A su juicio, "los consumidores ya estamos interiorizando este concepto y estamos más comprometidos con tener el menor impacto posible en el medio ambiente".

En los entornos vinculados con el centro de datos,

recuerda que si se optimizan sus costes energéticos las empresas son mucho más competitivas. Por último, la normativa es otro factor que impulsa este concepto. "Muchas empresas deben cumplir con ciertas regulaciones; lo que influye en la contratación de los servicios".

Un poco más crítico con su papel real en los proyectos es Roberto Alonso. "La sostenibilidad ya está en boca de todos, lo que es muy positivo", explica. Sin embargo, duda si es un argumento, de peso, en las



decisiones de compra de las empresas. "A la hora de optar por un proveedor o por una solución, no sé si es un factor que tienen en cuenta". Reconoce que algunos concursos públicos ya la integran pero considera que aún es un argumento incipiente.

Fernando Feliu sí cree que es un factor que cada vez pesa más y recuerda que muestra de ello es la enorme variedad de herramientas que hay en el mercado para la medición del impacto de la huella de carbono. "Muchas grandes empresas tienen que justificar sus niveles de emisión de carbono. Con lo cual, los *partners* orientados a cierto tipo de empresas, cada vez más hablan de sostenibilidad y buscan proveedores que tengan un compromiso con ella para que les ayuden a cumplir y a tramitar estos procesos".

Papel del canal

En el ecosistema de *partners*, conviven empresas con una oferta 100 % en el *cloud* junto a compañías con una propuesta, más tradicional, que han tenido que ampliarla hacia soluciones en la nube. Carlos Carrasco explica que en el área de la infraestruc-

"Todas las empresas necesitan alta disponibilidad y la mejor fórmula para lograrla es el entorno híbrido"

Fernando Feliu,
executive manager director de Virtual Cable



tura se está viendo un cambio de modelo. "Los *partners* ya son conscientes de que la oferta tradicional de infraestructura aporta poco valor y les genera mucho trabajo. Es una oferta con un único pago que, posteriormente, y si el cliente no contrata un mantenimiento, resulta muy costoso si se producen fallos en el hardware. Sin embargo, el *cloud* es un modelo recurrente que exige un mayor contacto con el cliente pero que, a cambio, representa un mayor beneficio". A su juicio, una infraestructura desplegada en un proveedor

cloud va a ser más resiliente que cualquier arquitectura *onpremise*. Ahora bien, reconoce que, aunque los *partners* están incrementando la venta de infraestructura *cloud*, "no se va a abandonar en ningún momento el negocio *onpremise*".

Roberto Alonso recuerda que se trata de un modelo impulsado por los clientes finales y por modelos de pago por uso.

Valores patrios

A pesar de la fortaleza de los fabricantes foráneos en el mercado *cloud*, hay compañías, como es el caso de OASIX o Vir-

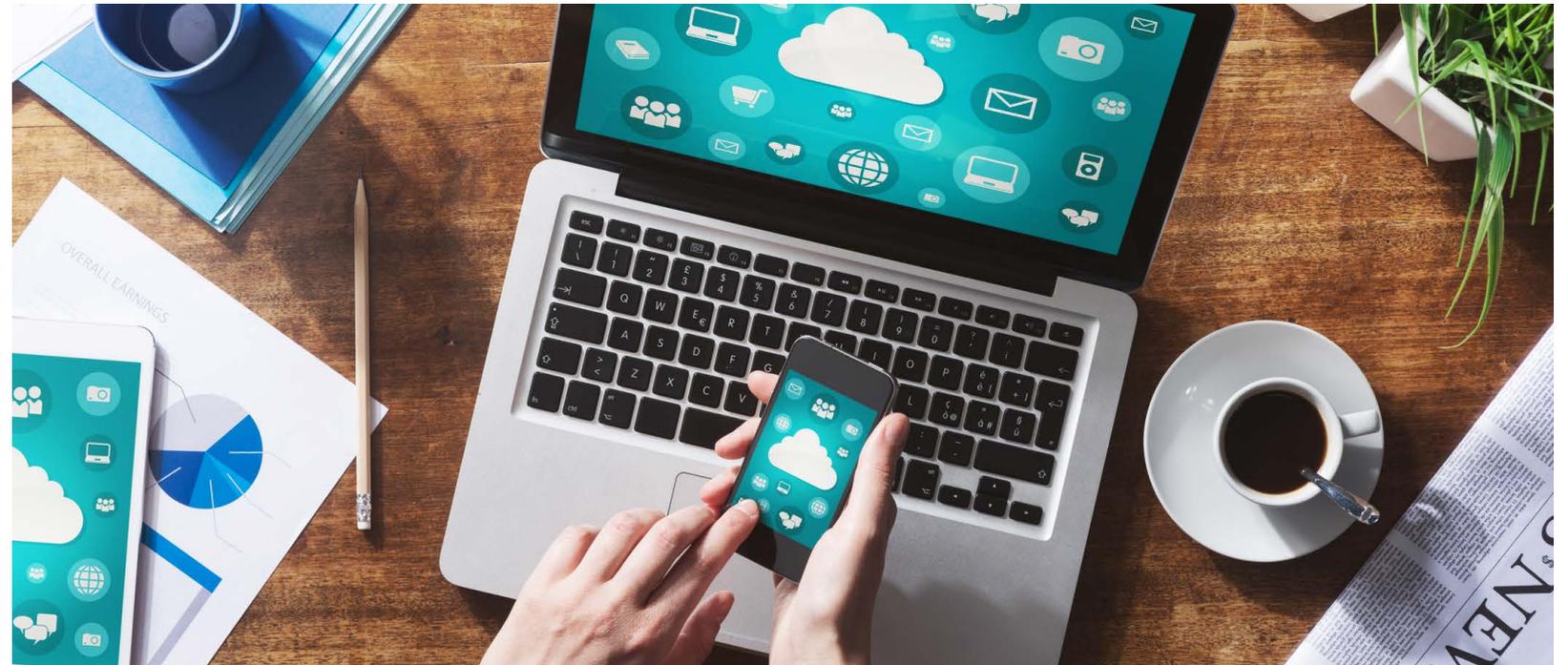


"Hay muchas oportunidades para subirse a la nube y es muy importante elegir un buen socio en este camino"

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

tual Cable, que han demostrado la calidad de las propuestas locales. En el caso del Grupo Aire, ofrece servicios a través de más de 20 centros de datos en la Península Ibérica, 8 de ellos propios. "La proximidad a nuestros clientes es nuestro principal diferencial para hacer frente a los grandes proveedores *cloud* internacionales", explica Carlos Carrasco. "Conseguimos entender mejor su negocio y que nuestros servicios estén muy orientados a las necesidades del mercado local. Es clave, para lograrlo, contar con una infraestructura muy bien conectada, creando una experiencia de nube híbrida, bajo un único proveedor".

También sucede en el entorno del puesto de trabajo;



un área en la que los principales fabricantes que lo lideraban han variado su estrategia de manera notable en los últimos meses. "Hay dos puntos que hay que tener en cuenta", explica Fernando Feliu. "El primero es la flexibilidad y el segundo el concepto de *vendor locking*". En relación a la flexibilidad, las herramientas y las necesidades del puesto de trabajo van cambiando. "Hay que ser flexibles para poder adaptarte de una forma gestionada, centralizada y ordenada. El usuario debe tener libertad para utilizar el sistema operativo, el hipervisor de virtualización o el sistema

de autenticación multifactor que quiera", detalla. En relación al segundo concepto, es importante que la empresa pueda cambiar, cuando desee, de proveedor *cloud*. "Hay que tener libertad para mover las cargas de un sitio a otro y poder trasladar la información de un entorno *onpremise* al *cloud*, o al revés". La inteligencia artificial, además, necesitará otro tipo de infraestructuras y servicios. "Todo tiene que ser fácilmente gestionable, con una consola central para ofrecer a cada uno de los usuarios las herramientas adecuadas".



Manda lo híbrido

2' 50". Según IDC, el 75 % de las empresas españolas cuenta con un modelo de servicio *multicloud* y 7 de cada 10 combina la nube pública con infraestructura tradicional *onpremise* o con la nube privada. ¿Cómo están viendo el consumo de la nube por parte de las empresas (y el canal que las atiende) en este 2024?

7' 45". Se calcula que alrededor del 70 % de la base instalada en España está establecida bajo un modelo estándar, muy básico, de *cloud*. ¿Qué factores pueden hacer que se incremente la implementación de aplicaciones avanzadas que permitan que las compañías obtengan un verdadero rendimiento del *cloud*?

15' 45". La IA. La "irrupción" de la inteligencia artificial generativa ha señalado un punto de inflexión, uno más, en el mercado TIC. ¿Cómo observa su aplicación en estos entornos híbridos?

24'. La sostenibilidad ha incrementado su papel esencial en la estrategia de los principales fabricantes. ¿Es un "argumento" sólido de negocio?

31' 32". Aunque los *partners* siguen presentando soluciones tanto para los entornos *onpremise* como para la nube, ¿ya priorizan la nube?

36' 26". La gestión de los entornos del puesto de trabajo es crítica. Unos entornos en los que ahora más que nunca prima la experiencia del usuario y el acceso, lo que le vincula inexorablemente al *cloud*. ¿Qué retos principales se abren en estos despliegues?

39' 20". Para ayudar al canal en estos despliegues en sus clientes, los mayoristas cuentan con plataformas propias. España, como centro de excelencia *cloud* de V-Valley, lidera el desarrollo de la plataforma. ¿Qué funcionalidades permite?



42'. España se ha asentado como campo para lo público; los últimos anuncios, de Microsoft y AWS, no han hecho sino extenderlo. El grupo Aire disfruta de más de 20 centros de datos en la Península Ibérica, 8 de ellos propios. ¿Qué valor tienen las opciones locales en un panorama con tantas opciones?

44' 40". Y, en el entorno del puesto de trabajo, donde también anidan tantos proveedores foráneos, ¿qué valor tienen las opciones locales?

49' 50". Previsiones de cara al último tramo del año



"Vamos a seguir mejorando los servicios de OASIX de la mano del canal"

Explica Carlos Carrasco, responsable comercial de OASIX en el Grupo Aire, el papel esencial que tienen los *partners* en el desarrollo de los servicios que ofrece el área *cloud* y de soluciones para el centro de datos del grupo. "Estamos muy focalizados en seguir mejorándolos gracias a nuestro ecosistema, que es el encargado de desplegarlos en los clientes finales". Tras un buen primer tramo del año, Carrasco asegura que hay perspectivas de cara al futuro muy alentadoras. "Esperamos mantener estos resultados positivos".



VER VÍDEO



Carlos Carrasco, responsable comercial de OASIX en el Grupo Aire

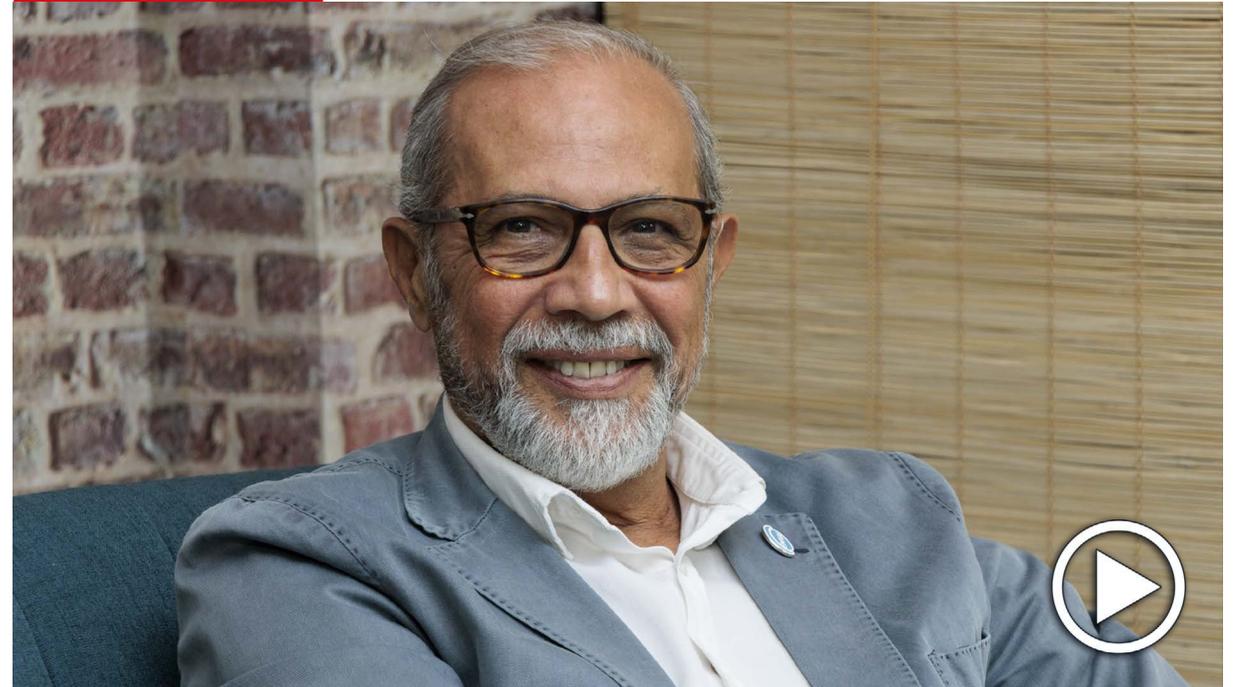


"Seguimos apostando por conceder la máxima flexibilidad a *partners* y clientes"

Virtual Cable ha cerrado una primera parte del año muy buena con un excelente crecimiento en su negocio y en el número de *partners* que despliegan proyectos con su tecnología. Fernando Feliu, *executive manager director*, pronostica grandes oportunidades en el último tramo de 2024 y desvela que estarán presentes en Microsoft Azure; como un paso más en su estrategia de asegurar a sus clientes la máxima flexibilidad y libertad de elección. "Es esencial una gestión centralizada, independiente de las herramientas, el sistema operativo, las aplicaciones o el acceso del que dispongan las empresas, asegurando la seguridad y la sostenibilidad".



VER VÍDEO



Fernando Feliu, *executive manager director* de Virtual Cable



"Estamos acompañando al canal en el desarrollo de oportunidades en la nube"

El área del *cloud* permanece como uno de los pilares de crecimiento de V-Valley. Roberto Alonso, *head of Sales & Marketing Cloud & Software Area* del mayorista, reconoce que 2024 está siendo un buen año para este apartado, con unas previsiones muy positivas en el último tramo. "Estamos acompañando a nuestros *partners* en el desarrollo de oportunidades, con un trabajo cada vez más conjunto".

V-Valley ha incorporado en su oferta soluciones que permiten a sus clientes conformar una propuesta global. En el área concreta de los proveedores de servicio, el mayorista está ayudando a estas compañías a incrementar sus servicios.



VER VÍDEO



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