

Proveedores de servicio: innovación, competitividad y cercanía con el mercado español



Lenovo

El modelo híbrido ha demostrado su validez tecnológica. La mayoría de las empresas ha optado por conjugar la experiencia y flexibilidad de la nube con las ventajas de alojar sus cargas más sensibles y críticas en un entorno privado. Unas empresas que siguen afrontando importantes retos vinculados con la gestión y el movimiento de los datos, la protección o el uso de la IA; y que han abierto su consumo de tecnología a los modelos como servicio que fabricantes como Lenovo, con TruScale, están desplegando. Para dar cumplida respuesta a todo ello cuentan con compañías como Acens, Arsys, Econocom, Equinix o Unikal, destacados proveedores de servicios tecnológicos que se han convertido en aliados de negocio.

Marilés de Pedro

Manda lo híbrido

Tras las predicciones, hace algunos años, de que las empresas iban a migrar todas sus cargas a la nube pública, la realidad del mercado ha asentado la regencia de la "hibridez". Según calculaba IDC, en 2023 el 45 % de las organizaciones españolas reconocía tener una



Cristina Martínez,
directora de la división de servicios de **Lenovo**

estrategia de nube híbrida, el 90 % repartía sus cargas en una o varias nubes y el 30 % de las aplicaciones ya estaba corriendo en nube híbrida.

España se posiciona como uno de los países con mayor proyección de crecimiento en la adopción de la nube híbrida y el *multicloud*, y se espera un salto considerable en los próximos años. Las organizaciones deben abordar retos relacionados con la ciberseguridad, la regulación y la falta de talento especializado. Cristina Martínez, directora de la división de servicios de Lenovo en España y Portugal, valora el papel, clave, de los hiperescalares en el desarrollo de tecno-

"Optar por modelos de infraestructura como servicio, que no requieren una gran inversión de inicio, son una opción que está creciendo"

logías como la inteligencia artificial. "Sin ellos no podríamos haber llevado a cabo toda la innovación que se ha desplegado en los últimos años". No obstante, el modelo, presente y futuro, es la nube híbrida. "La nube pública tiene sus limitaciones, vinculadas, por ejemplo, con la latencia que exigen algunas soluciones para su aplicación en tiempo real; la sostenibilidad, la ciberseguridad o el cumplimiento normativo". Martínez eleva hasta el 65 % el porcentaje de organizaciones que apuesta por un futuro híbrido, en el que las instalaciones propias jugarán un papel importante. "La nube pública asegura innovación y escalabilidad mientras que la nube privada permite una baja latencia y una protección".



Fátima Simón, responsable de servicios gestionados de centro de datos de **Unikal**

El mercado vive una estabilización. Fátima Simón, responsable de servicios gestionados de centro de datos de Unikal, explica que cuentan con clientes que han movido sus cargas a un entorno privado tras elevarlas, hace unos años, a la nube pública, con los costes como una de las razones principales de esta repatriación. "Donde más cargas existen en la nube es en el área de las aplicaciones como servicio", señala. Los entornos *legacy*, ubicados en entornos privados, incompatibles la mayoría de ellos con la nube pública, explica el poderío de lo híbrido. También las exigencias normativas. "Las empresas se han dado

"Las empresas se han dado cuenta de que el entorno híbrido es la opción más flexible, combinando el almacenamiento del dato en una infraestructura *on-premise*, con el entorno *cloud*, para aquellas cargas que necesitan escalabilidad, con modelos de pago por uso"

cuenta de que el entorno híbrido es la opción más flexible, combinando el almacenamiento del dato en una infraestructura *on-premise*, con el entorno *cloud*, para aquellas cargas que necesitan escalabilidad, con modelos de pago por uso".

Isaac Rosado, director de consultoría preventiva de Econocom Servicios, se refiere a los errores en los que se incurrió en esa subida, acelerada, a la nube pública. "Las empresas no tenían procesos de aprovisionamiento correctamente maduros; tampoco un control de los costes". Muchos clientes, explica, se han dado cuenta de que hacer un *lift and shift* (reajuste) era un error de libro. "Ahora se están asesorando para transformar las cargas y, después, llevarlas a la nube pública; con ello sí logran ser eficientes".

Siempre permanecerán cargas en los entornos pri-

vados mientras que en los hiperescalares se alojarán aquellas que sean más elásticas y flexibles. "Todas las que sean más estables, que tengan una demanda de recursos a largo plazo y a las que sea posible aplicarles unos periodos de amortización más largos, será más beneficioso alojarlas en entornos privados".

Vicente Hernández, director comercial de Acens, ratifica que las estrategias de migración *lift and shift* se ha demostrado que eran equivocadas. "El trabajo de un desarrollador en el entorno de los hiperescalares tiene un coste, normalmente mucho más elevado que el que se aplica a un sistema *onpremise* o en los entornos de cualquier proveedor de servicios *cloud*". Una razón que explica la repatriación de cargas. "Muchos clientes han estado un par de años en alguna nube pública y, al final, por los costes eleva-

dos que supone, han traído las cargas a un proveedor *cloud* local".

Hernández defiende la complementariedad: Acens, que también ofrece a sus clientes opciones de seguridad, por ejemplo, en alguno de los grandes hiperescalares, opta por la consultoría como vía de negocio. "Hay que aconsejar a los clientes dónde pueden alojar cada una de sus cargas".

Se prima, por tanto, la portabilidad y los planes de reversibilidad. "Se exige una interconexión, una proximidad, lo que realza el papel del ecosistema de proveedores de servicios locales", señala Alex Bento, director de la división ISG de Lenovo en España y Portugal. Solamente un 2 % de los datos que se generan se están procesando, lo que señala el enorme campo de actuación para el despliegue de tecnología, a través del IoT y de los múltiples sensores, para analizarlos, "lo que potencia, aún más, el valor de la proximidad".

La heterogeneidad de las soluciones en las que operan muchas compañías ratifica, según Guillermo Arbelo, director de Arsys Cloud Solutions, su apuesta por lo híbrido. "No solo tienen una plataforma, tienen muchas, que se combinan y les da servicio". A su jui-



Guillermo Arbelo,
director de **Arsys Cloud Solutions**

cio, lo que ha triunfado ha sido la externalización de la infraestructura y la delegación de parte del *stack* de servicios, "lo que ha permitido que las empresas se centren en su actividad: confiar la infraestructura en los proveedores de servicios es una apuesta segura".

España, campo *cloud*

En los últimos años, España ha experimentado una notable expansión de infraestructuras digitales: se ha sumado el desembarco de los hiperescalares (Microsoft AWS, Google, IBM, Oracle), con la apertura de nuevos centros de datos, por parte de las gran-

"El dato es la fuente de todos los negocios y uno de los mayores valores de las empresas"

des compañías de este segmento y las inversiones de los proveedores *cloud* locales. Según un informe de Spain DC, la asociación española de *data centers*, la inversión directa en nuevas instalaciones se prevé que ascienda llegando a los 6.837 millones de euros hasta 2026.

La evolución de las empresas españolas ha partido, en buena medida, de la externalización de sus centros de datos. Javier Gómez, director comercial de Equinix en España y Portugal, reconoce el momento "muy dulce" que se vive en España, con unos crecimientos espectaculares. "Hemos construido más en los últimos cuatro años que en los 25 años anteriores", recuerda. "Las inversiones responden a las expectativas del mercado y a la demanda existente". Gómez apela al concurso de la inteligencia artificial como factor esencial. "El gran consumidor de esta

España se posiciona como uno de los países con mayor proyección de crecimiento en la adopción de la nube híbrida y el *multicloud*

tecnología, que es el cliente corporativo, está entrenando sus modelos en la nube pública", explica. Unas cargas de trabajo, que más pronto que tarde, acabarán alojándose en un entorno privado. "Cuando el modelo esté entrenado, esté maduro y atendamos a la inferencia y a hacer un uso en tiempo real de los datos, se ubicarán en estos entornos *onpremise*". Y no solo por el coste. "También por una exigencia de baja latencia, por rendimiento o por cuestiones de ciberseguridad".

Vicente Hernández desvela que Acens cuenta con clientes que ya han repatriado servicios de la IA de la nube a estos entornos *onpremise*. "Aún siendo un hardware carísimo, han logrado unas reducciones de costes enormes". A su juicio, esto va a ser una tendencia, sobre todo en grandes clientes, con enormes consumos de IA en hiperescalares como AWS o Azure. En relación a la enorme oferta de opciones de ser-

vicios *cloud* en España, Hernández cree que ya está claro que no todo se va a alojar en estas grandes plataformas. "Hay múltiples proveedores, lo que redundará en mejoras de servicio para los clientes y en una reducción general de costes".

Un ecosistema en el que cada uno cumple con su rol. "Se ha mejorado la proximidad y la conectividad", recuerda Alex Bento. Los proveedores de servicio *cloud* locales están desarrollando una especialización, "lo que les va a diferenciar y les va a permitir seguir siendo relevantes".

Para Guillermo Arbelo, cuanto más grande sea el ecosistema, mejor para los clientes, e incide en que la enorme demanda que ha existido por parte de los grandes jugadores, que cuentan con suficiente capacidad para entrenar sus propios modelos de IA, ha provocado una escasez de profesionales, de recursos y de tecnología. "Los hiperescalares han jugado muy

bien su papel", reconoce. "Han sabido aprovechar esta demanda con un precio difícilmente alcanzable por la gran mayoría de las empresas de este país". ¿El beneficio? "Han permitido que muchas grandes empresas no tuviesen miedo a llevar a cabo esa inversión: es uno de los valores de la nube pública, la posibilidad de hacer pruebas y, una vez testeado el modelo, tomar sus propias decisiones".

Isaac Rosado corrobora que, en el caso de la IA, tiene todo el sentido empezar en la nube. "Es esencial, como primer paso, encontrar los casos de uso: antes de hacer una gran inversión en un entorno privado, que permita realmente desarrollarlos, hay que identificarlos correctamente, asentarlos y encontrar el retorno de la inversión; analizando qué procesos de negocio van a mejorar". Mas que caro, la clave es la previsibilidad de los costes. "Es una de las grandes preocupaciones de muchas empresas: si un proyecto, aunque sea caro, tiene un coste previsible, es posible incluirlo en el presupuesto. Es una de las grandes bondades de los entornos privados. Cuando se trabaja con un hiperescalar, el coste muchas veces no es previsible y las empresas no saben qué se van a encontrar mes a mes".

Modelos como servicio

Un panorama en el que no dejan de crecer los modelos de tecnología como servicio. Cristina Martínez recuerda que en España siempre hemos tenido un cierto miedo a innovar. Un recelo que puede ser vencido a través de casos de uso, que funcionan, lo que sirve a aquellas empresas, que aún no se han arriesgado, a implementar algunos similares. "Optar por modelos de infraestructura como servicio, que no requieren una gran inversión de inicio, son una opción que está creciendo", analiza. "Permiten un diseño, escalable y flexible, y que da respuesta a uno de los mayores desafíos que tienen las empresas: la escasez de talento". A lo que se suma la sostenibilidad con tecnologías de refrigeración por agua, como la tecnología Neptune Liquid Cooling de Lenovo.

Un modelo de compra de tecnología que depende de la madurez que tiene el cliente con relación a las TIC. "Ante la falta de profesionales, la aparición de nuevas tecnologías y la dificultad de cómo utilizarlas, las empresas apuestan por un *partner* cercano en el que se delega parte de los servicios. Los proveedores de servicios somos capaces de dar una respuesta,



Alex Bento,
director de la división ISG de **Lenovo**

infinitamente más rápida, por nuestras capacidades", explica Guillermo Arbelo.

Se trata de asegurar que las empresas se dediquen a su negocio. "Gracias a los servicios gestionados, las empresas pueden hacer que sus recursos se dediquen a gestionar tareas de más valor", insiste Vicente Hernández. "Las actualizaciones de los sistemas se hacen de manera externa, con un coste menor y con mayor seguridad". Una realidad, clara, por ejemplo, en entornos donde aplica Microsoft 365. "Ahora tenemos que trabajar en otros ámbitos como la virtualización y la infraestructura; donde

"Se exige una interconexión, una proximidad, lo que realza el papel del ecosistema de proveedores de servicio locales"

los proveedores de servicios *cloud* tienen un papel muy relevante".

El desarrollo de los modelos como servicio ha sido paulatino. "El cliente ha entendido que además del hardware, el software, la financiación y los servicios de implementación, hay, sobre todo, un servicio gestionado, lo que permite vertebrar la solución", explica Isaac Rosado. A su juicio ya se han salvado muchas reticencias iniciales. "Las empresas lo observaban como un paquete demasiado complejo; pero con el tiempo se ha madurado y, ahora, incluso, se demanda en muchos pliegos".

Se observa una evolución: el cliente va cogiendo más confianza y delegando más sistemas. "Estamos vendiendo servicios de "Torre de Control", en los que el cliente, además de servicios tecnológicos, pide iden-

tificar los procesos de negocio vinculados con ellos gracias a la observabilidad que aplicamos alrededor de la infraestructura", completa Rosado.

La criticidad del edge

Sumado a estas infraestructuras, ante la necesidad de almacenar y procesar el dato allí donde se necesite, también se está desplegando la tecnología en el "extremo" (edge). Alex Bento apela a las inversiones en centros de datos de proximidad. "Se trata de disfrutar de las ventajas que ofrece la cercanía y asegurar el uso de cualquier aplicativo en cualquier lugar". El mayor consumo de GPU, con una mayor aceleración gráfica y menor inferencia, va a ser exponencial. "Va a haber más datos, con un mayor nivel de procesamiento, lo que va a exigir otro tipo de sistemas: ante los requerimientos de refrigeración, acondicionamiento o procesamiento, no bastan las infraestructuras tradicionales".

Unas infraestructuras, en el extremo, que aplican a múltiples sectores: *retail*, hoteles, industria 4.0 o las *smart cities*. "Se trata de una tecnología en la que aplica más que nunca el modelo como servicio", explica Isaac Rosado. En el caso del *retail*, por ejemplo,



Vicente Hernández,
director comercial de Acens

prima la experiencia en la tienda, que incrementa su carga tecnológica. "Estamos ayudando a los clientes con todo lo que tiene que ver con el desarrollo de los contenidos, los pequeños centros de datos o la conectividad", explica.

Javier Gómez observa el edge como la frontera digital que permite conectar a todos los jugadores que integran los ecosistemas digitales. "Empresas como Equinix gestionan las "autopistas", es decir, los grandes canales de comunicación con los hiperescalares y con los ecosistemas digitales, pero hay otras fronteras, muy cerca de los usuarios, donde hay que llevar

"Muchos clientes ya han repatriado servicios de la IA de la nube pública a los entornos *onpremise*"

el cómputo; lo que exige que la red sea cada vez más robusta, abarcando desde los grandes centros de datos, los campus, hasta los dispositivos".

Un entorno en el que los proveedores de servicios tienen mucho que decir. "Se trata de acercar la computación al dato", ratifica Vicente Hernández. "No se trata solo de comercializar e instalar el hardware, sino de gestionarlo".

Guillermo Arbelo recuerda que Arsys ha participado, junto a empresas como Telefónica y OpenNebula Systems, en el proyecto europeo 8ra - Cloud-Edge Continuum (también conocido como IPCEI-CIS), para la Unión Europea. "Es un apartado muy importante en el que los servicios son cada vez más demandados: el cliente te pide que los integres en la solución que necesitan".

La IA

La "irrupción" de la inteligencia artificial generativa ha señalado un punto de inflexión, uno más, en el mercado TIC. Una tecnología que los proveedores de servicio ya están aplicando en sus procesos de negocio. "La estamos utilizando, sobre todo, en la automatización de procesos para liberar la carga administrativa y que los equipos puedan centrarse en desarrollar labores de mayor valor. También en la gestión documental o en la búsqueda de información en el área del soporte", señala Fátima Simón. En el área de los clientes, explica que empiezan a probarla con cautela. "Las empresas priorizan proyectos que tengan un retorno rápido. En el área de la infraestructura sí contamos con grandes proyectos, que albergamos en los centros de datos; sin embargo hay más precaución en aquellas iniciativas vinculadas con la generación de contenido", explica.

En el caso de Econocom, han diseñado una herramienta, EcoGPT, para mejorar la atención del *service desk*, "uno de los entornos en los que el impacto de la IA va a ser enorme", califica Isaac Rosado. También cuentan con *voice bots*, conectados a sus herramientas de omnicanalidad, que permiten responder a las



Isaac Rosado, director de consultoría preventiva de **Econocom Servicios**

peticiones de los usuarios. "La estamos aplicando para automatizar una parte de nuestras operaciones e incluso en los procesos comerciales, integrándola en los procesos de análisis de las RFP y en la generación de la documentación que demandan".

De cara a los clientes, Rosado insiste en el elemento fundamental para poner en marcha un proyecto de IA: datos de calidad. "Si se utilizan datos inconsistentes o de baja calidad, el resultado va a ser de baja calidad", advierte. La IA trae roles nuevos: aparecen profesionales con perfiles de ingenieros de datos y se crean procesos de gestión del conocimiento, que

"El elemento fundamental para poner en marcha un proyecto de IA son datos de calidad"

muchas empresas no tienen implementados de la manera adecuada. "Estamos ayudando a los clientes a prepararse adecuadamente para, después, aplicar los casos de uso. Hay clientes que optan por los hiperescalares mientras que otros apuestan por empezar en entornos privados, por temas de privacidad de los datos con los que trabajan".

En el caso de Arsys, además de incluirla en sus soluciones, la aplican en sus operaciones para mejorar sus procesos y verificar y garantizar las SLA y otros acuerdos que suscriben con sus clientes. Por su parte, en Acens ya la utilizan en departamentos como la preventa comercial y en áreas vinculadas con las operaciones. De cara a los clientes, Vicente Hernández reconoce que hay que hacer mucha pedagogía. "Muchas empresas ya la están demandando pero no conocen las implicaciones que conlleva. Hay que acom-

pañarlas, entender su negocio y plantearles casos de uso adaptados a sus necesidades".

La aplicación de la IA en Equinix le ha llevado a un replanteamiento de su estrategia por su impacto en los consumos de los centros de datos. "Actualmente la media de consumo de un *rack* es de 5 kW. Si se incluye la inteligencia artificial puede elevarse hasta los 200 kW, lo que exige el concurso de tecnologías de refrigeración líquida", explica. "Nuestros centros de datos ya están preparados para estas tecnologías". Equinix cuenta con pilotos, en funcionamiento, y su último centro, ubicado en Madrid, cuenta con un *data home*. "El reto no es el espacio sino la densidad eléctrica y poder atender la gran demanda de consumo".

La sostenibilidad, punto crítico

Se calcula que el consumo de energía de los centros de datos en España supone algo menos del 2 % del total: de los 105.000 MW instalados en el país, 180 pertenecen a los centros de datos. Un porcentaje, no muy elevado, pero que, con las enormes previsiones de crecimiento previstas, se puede tornar en un claro desafío. "La alta demanda de energía ha cambiado la manera de diseñar los centros de datos", reconoce



Javier Gómez, director comercial de **Equinix** en España y Portugal

Guillermo Arbelo. "La búsqueda de la eficiencia energética es un reto muy importante. El sector mantiene acuerdos de sostenibilidad con los grandes productores de energía; lo es esencial para la consecución de los objetivos".

Javier Gómez señala que la descarbonización de la economía depende de los sistemas de información, que están alojados en los centros de datos. "Es un gasto relevante pero son estos sistemas los que evitan que haya otro tipo de emisión. Somos una de las industrias más innovadora en el diseño de medidas de eficiencia energética: los proveedores de

"Los proveedores de servicio somos la base de la descarbonización de la economía"

servicio somos la base de la descarbonización de la economía".

El uso de IA plantea una dualidad: es una gran consumidora de energía pero también su aplicación ayuda a las empresas a ser más eficientes. "Debemos ser más responsables en su utilización", insiste Arbelo. "Tiene mucho que aportar y va a compensar con creces su consumo energético, pero hay muchos temas a analizar".

Soberanía del dato

Calcula IDC que en 2026 la cantidad de datos en el mundo se habrá duplicado de nuevo. Un cálculo que apela directamente al ingente volumen que se maneja en cada empresa, lo que obliga a hacer una gestión aún más inteligente. Un dato que debe estar alojado

y protegido conforme a las normativas. Su soberanía debe ser un tema clave en los proyectos que se están poniendo en marcha.

Isaac Rosado asegura que hay mucha preocupación en relación al movimiento de las cargas, su protección y la responsabilidad sobre ellas; alertando de los costes ocultos en los que se incurre para recuperar el dato. "Recobrar la soberanía sobre él puede tener unos costes muy considerables: algunos servicios de los hiperescalares pueden llegar a ser muy altos, sobre todo si se trata de una cantidad elevada".

Es esencial "saber dónde está el dato y cómo moverlo". Fátima Simón alerta que, antes de hacer ningún tipo de movimiento, las empresas deben tenerlo en cuenta en el diseño de sus proyectos. También conocer su naturaleza. "Muchas empresas cuentan con enormes caudales de información, que sigue creciendo, generando datos duplicados, lo que dificulta la identificación de cuáles son los de calidad; tema esencial en la utilización de la IA".

En relación a la concienciación de las empresas sobre la soberanía del dato, cree Vicente Hernández que sí lo tienen mucho más claro, aunque es más elevado en las empresas con mayor tamaño. "Manejan más da-

tos y, por tanto, más complejo resulta moverlos". Una cuestión que deberían tener en cuenta las empresas desde la fase del diseño de los proyectos. "Deben ser conscientes de que los datos se mueven. Por tanto, cuanto más cerca y más controlado, mejor".

Guillermo Arbelo cree que las empresas han ido ganando conciencia. Arsys, como parte de IONOS, una nube europea con idénticas prestaciones que los hiperescalares, esgrime la soberanía del dato como elemento

esencial. Alguno de los grandes proveedores *cloud*, que cumplen con la RGPD, también están sujetos a regulaciones extraterritoriales no europeas, como puede ser la Cloud Act estadounidense, por la que las autoridades estadounidenses pueden acceder a los datos legalmente y sin autorización judicial siempre que estos se encuentren en servidores sujetos a esta norma. "El dato es la fuente de todos los negocios y uno de los mayores valores de las empresas", insiste.



"Acens es el *partner* de sus clientes"

"Somos más que un proveedor de servicios", señala Vicente Hernández, director comercial de Acens. "Nos gusta vernos como un *partner*, un compañero de nuestros clientes". Integrado en la estructura de Telefónica, Acens no solo centra su oferta en los servicios de infraestructura. "Tratamos siempre de entender la problemática de negocio de nuestros clientes lo que nos permite ofrecer una propuesta global que también incluye servicios de comunicaciones".

acens

Part of Telefónica Tech

VER VÍDEO



Vicente Hernández, director comercial de Acens

"Nuestro diferencial es la calidad de servicio"

En un mercado en el que hay una gran variedad de proveedores de servicios *cloud*, Guillermo Arbelo, director de Arsys Cloud Solutions, explica los elementos que diferencian a la compañía española. "La cercanía, tanto física como de relación con nuestros clientes; la flexibilidad, no solo en el diseño de la solución, sino en los procesos financieros y de relación con el cliente; y, sobre todo, la calidad del servicio".

arsys

VER VÍDEO



Guillermo Arbelo, director de Arsys Cloud Solutions

"Hay que entender bien cuál es la mejor forma de desplegar las inversiones en IA y asentar los casos de uso"

Isaac Rosado, director de consultoría preventiva de Econocom Servicios, identifica las mayores demandas en el área de la infraestructura: asesoramiento en la subida de cargas a los grandes hiperescalares y a los entornos híbridos; despliegues en torno a la inteligencia artificial y a sus casos de uso; y un adecuado gobierno del dato. En el área del puesto de trabajo, la adopción de la IA por parte de los usuarios es esencial. "También contamos con una enorme demanda en los entornos audiovisuales y en el mercado del *retail*".

econocom

VER VÍDEO



Isaac Rosado, director de consultoría preventiva de **Econocom Servicios**

“Desde el dispositivo a la nube; y con un solo proveedor”

Ofrecer una oferta, completa, que abarca desde el dispositivo, el bolsillo; hasta la nube, con un solo proveedor, simplifica la gestión tecnológica a las empresas y su relación con los proveedores. Cristina Martínez, directora de la división de servicios de Lenovo en España y Portugal, defiende la fortaleza de la compañía y su apuesta decidida por los modelos, cada vez más consumidos, de la tecnología como un servicio. Desde el primigenio de las fórmulas de dispositivo como servicio, el fabricante incide en las ventajas de TruScale, su apuesta por la infraestructura como servicio.



VER VÍDEO



Cristina Martínez, directora de la división de servicios de **Lenovo**

"Los clientes necesitan, no un proveedor de TI, sino un *partner* que les acompañe en su transformación"

Servicios flexibles, robustos, seguros, económicamente competitivos y que aseguren a los clientes un control completo del entorno donde están localizados. Fátima Simón, responsable de servicios gestionados de centro de datos de Unikal, pinta la exigencia de las empresas en su demanda de servicios, a la que el proveedor responde con una oferta que cubre el ciclo completo del negocio. "No solo ofrecemos una infraestructura gestionada: nos encargamos del despliegue, la implementación y la migración; y, posteriormente, del soporte, la monitorización y toda la operativa".



VER VÍDEO



Fátima Simón, responsable de servicios gestionados de centro de datos de **Unikal**