

TENDENCIAS EN TORNTO A CLOUD EN 2023 Y EL PAPEL DEL ECOSISTEMA DE CANAL

La nube ya acapara la mayor parte del gasto en infraestructura TI, arrojando cifras de previsión de crecimiento interanual por encima del 30% hasta 2025. De hecho, más del 80% de las empresas españolas afirma que la pandemia ha convertido a la tecnología en un factor más estratégico para su negocio y considera a la nube híbrida como el modelo de infraestructura tecnológica ideal para la coyuntura actual. ¿Cuáles serán las principales tendencias que se van a producir en torno al fenómeno de la nube este año?

A estas y otras cuestiones hemos querido dar respuesta junto a Javier Grande, business solution & transformation manager de Arrow ECS España; Maximo Petitto, director de desarrollo de negocio y alianzas de Fujitsu España; Manuel Vázquez, cloud manager de infraestructura de Ingram Micro España; Cristina Ortiz, partner



program manager de OVHcloud España; y Roberto Alonso, cloud & business manager de V-Valley.

En primer lugar, quisimos saber su opinión sobre las buenas cifras que arrojan las consultoras. En este sentido, Javier Grande explicaba que “cualquiera firmaría un crecimiento del 7% este año, como el que predicen las consultoras para el mercado español. Específicamente, hay tres áreas, desarrollo de aplicaciones, cloud y seguridad, donde creemos que el crecimiento será mayor porque vivimos en un mundo híbrido, con tecnología en propiedad junto con formatos de pago por uso, y el porcentaje de los consumos as a service irá a más, porque los clientes se encuentran en un mundo hipercompetitivo donde la tecnología les va a hacer crecer más”.

Para Maximo Petitto, “las cifras tienen sentido, porque tradicionalmente en España las TIC han crecido más que el resto de la economía, que este año podría crecer en torno a un 4,5-5%. Las áreas mencionadas por Javier van a ver crecimientos más altos. De hecho, en Fujitsu la cifra cloud se ha doblado en los últimos años, y ciberseguridad ha crecido más”.

En opinión de Manuel Vázquez, “hay estudios que apuntan todavía cifras superiores, y lo cierto es que el crecimiento va a seguir los próximos años. De hecho, si el mercado TI no crece más rápido es, quizá, por la falta de recursos especializados. Es muy complicado encontrar profesionales certificados, y esta formación ayudaría a acelerar el despliegue de proyectos en los clientes. Estas áreas comentadas pueden concentrar los mayores

incrementos, pero en los próximos años también podremos verlo en analítica de datos, inteligencia artificial y machine learning”.

Según Cristina Ortiz, “vemos esta tendencia, sobre todo en cloud, pese a la incertidumbre global, porque las empresas ven la nube como una herramienta para optimizar y aprovechar la eficiencia de la tecnología. En el canal vemos, incluso, crecimientos de dos dígitos. Pero es importante formar a los miembros

del ecosistema para que tengan la capacidad de optimizar los recursos”.

Finalizaba esta primera ronda de valoraciones Roberto Alonso, que explicaba que “somos muy optimistas, y nuestros resultados están por encima de esa cifra. La tecnología es cada vez más crítica para las empresas, y la transformación digital es un viaje que no se puede parar, y ahí cloud es fundamental, es la forma más sencilla de digitalizarse”.

UNA REALIDAD MULTICLOUD E HÍBRIDA

Una vez que dejamos atrás el debate de si nube sí o nube no, y superado también el que le siguió entre nube pública y privada, ahora nos encontramos en una realidad en la que, tal y como comenta Roberto Alonso, “lo más extendido es el mundo híbrido. Pero lo cierto es que para acometer determinados proyectos, la opción más rápida, sencilla y eficiente en costes es la cloud. Pero vemos que se combinan todas las opciones, con mucha especialización por parte de los diferentes canales”.

Apuntaba Maximo Petitto que, “a poco que tengas el correo en la nube, el CRM en un entorno SaaS, y necesites algo de infraestructura



DEBATE IT >> Analizamos las principales tendencias que se están produciendo este año en torno a la cloud, y sus implicaciones en el ecosistema de canal, de la mano de Arrow ECS, Fujitsu, Ingram Micro, OVHcloud y V-Valley.

“ NUESTRO PAPEL ES AYUDAR A LOS CLIENTES A DESCIFRAR QUÉ ES LO QUE MEJOR SE AJUSTA EN CADA CASO A SUS NECESIDADES ”

JAVIER GRANDE,
business solution & transformation manager de **Arrow ECS** España

cloud, ya estás en un modelo multi-cloud. Los clientes nos piden gestionar esta orquestación e integrar los diferentes entornos y proveedores. A nivel de plataformas, lo vemos también híbrido, y, en todo caso, lo importante es la cobertura end to end”.

Para Cristina Ortiz, “los entornos multicloud e híbrido son a los que debemos ir, pero lo que nos dicen los partners es que los clientes les retan cada día más para conseguir ese máximo aprovechamiento. Pero



Clica en la imagen para ver la galería

no siempre es posible, y algunos hiperescalares están planteando opciones propietarias o unos costes ocultos por tráfico de descarga. Pero desde OVH Cloud pensamos que no hay una nube mejor que otra, y es el cliente el que debe elegir con qué nube trabaja en cada momento”.

En opinión de Manuel Vázquez, “en la gran empresa vemos un entorno multicloud, pero en la pequeña y mediana dependen más del legacy y llegan a la nube con proyectos con-

“ A DÍA DE HOY, LOS ENTORNOS CLOUD SON LO MÁS SEGURO QUE TE PUEDES ENCONTRAR EN EL MERCADO ”

MAXIMO PETITTO,
director de desarrollo de negocio y alianzas de **Fujitsu** España

cretos, lo que acaba definiendo un entorno híbrido que va tendiendo hacia cloud con el paso del tiempo. Y no podemos olvidar las empresas nativas cloud, que tienen una apuesta cien por cien por la nube y, según expanden su negocio, apuestan por varias nubes para tener diferentes opciones en el futuro”.

Coincidió con todos ellos Javier Grande cuando señalaba que “por un lado, los fabricantes quieren ofrecer una solución extremo a extremo para



Clica en la imagen para ver la galería

proveer todo lo que el cliente necesita y, por otro, estos quieren apostar por el mejor proveedor en cada caso. Así que nuestro papel es ayudarles a descifrar qué es lo que mejor se ajusta en cada caso a sus necesidades. Una vez elegida una nube, les ayudamos a optimizarla y obtener el máximo beneficio”.

En todo caso, los recursos necesarios para asimilar tantas opciones son limitados, apunta Roberto Alonso, “y la tecnología no para, con lo

“ EN LA GRAN EMPRESA VEMOS UN ENTORNO MULTICLOUD, PERO EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA DEPENDEN MÁS DEL LEGACY Y LLEGAN A LA NUBE CON PROYECTOS CONCRETOS ”

MANUEL VÁZQUEZ,
cloud manager de
infraestructura de **Ingram Micro**
España

que no es fácil avanzar sin la especialización necesaria que tiene que ofrecer el canal”.

LA SEGURIDAD DE LA REALIDAD CLOUD

Otro debate ya superado fue el de si cloud era o no una alternativa más segura. Tal y como señalaba Maximo Petitto, “a día de hoy, los entornos cloud son lo más seguro



que te puedes encontrar en el mercado, en base a los servicios que proveen. Pero en estos entornos, hay una parte de la seguridad que la proporciona el proveedor y otra que depende del cliente, y ahí es donde hay que poner el foco”.

La seguridad es “una palanca en los proyectos”, indica Manuel Vázquez, “porque cada vez está más en la mesa de los CIOs. Cada día los

“ LOS CLIENTES RETAN A LOS PARTNERS CADA DÍA MÁS PARA CONSEGUIR EL MÁXIMO APROVECHAMIENTO ”

CRISTINA ORTIZ,
partner program manager de
OVHcloud España

ataques son más complejos, y tenemos que ayudar a poner el foco en esta realidad. Hemos de ayudar a las empresas con sus auditorías, sus políticas de seguridad, su gestión de permisos y, muy importante, sus planes de contingencia y de recuperación ante desastres”.

Sin embargo, Cristina Ortiz matiza que “puede ser un freno en algunos clientes que consideran on-premise como más seguro, pero quizá es por la falta de talento que nos les permiten migrar a cloud de forma segura. Pero esos perfiles están en los part-



ners, afortunadamente. En todo caso, la realidad demuestra que el nivel de exigencia de los centros de datos es el más elevado. Cuando el partner y el proveedor son capaces de unirse en este mensaje de cara al cliente, la seguridad se convierte en una palanca”.

En palabras de Roberto Alonso, “la seguridad no es un problema. Es algo ya superado, pero falta mucho conocimiento sobre cómo operar con cloud en los clientes. La nube ha hecho que la seguridad sea más

“ EN CLOUD HAY MUCHO RECORRIDO, PERO EL CANAL ES PROFESIONAL Y ESTÁ HACIENDO UN BUEN TRABAJO ”

ROBERTO ALONSO,
cloud & business manager de
V-Valley

compleja, y en una transformación a cloud tiene que estar sobre la mesa en todo momento. En el caso de la pyme, el problema mayor es la falta de conocimiento y capacitación, y ahí debemos ayudarles más”.

El problema en todo caso, indicaba Maximo Petitto, está en diferenciar “entre lo que realmente necesito y lo que puedo tener, y la respuesta es la seguridad como servicio”.

Desde la visión del mayorista, comentaba Javier Grande, “hay que



securizar donde está el cliente. Antes era el centro de datos, luego el perímetro que, como ha desaparecido, nos ha llevado a aplicar ciertos protocolos, como Zero Trust. Pero ahora la realidad ha cambiado y, en nuestro caso, pensando en la gran cuenta, estamos formando a los expertos en seguridad en hiperescalares, para que puedan aportar la mejor visión, ofreciendo una securización híbrida en entornos híbridos. Pero en la pyme, vemos lo contrario.

Tienen menos recursos y presupuestos, pero las mismas amenazas, y estamos viendo una consolidación de opciones para ponérselo más fácil y asequible”.

SOBERANÍA EUROPEA DE LA NUBE

Explicaba Cristina Ortiz que, cuando hablamos de soberanía europea de la nube, “partidos del gran trabajo que está haciendo la UE por controlar el dato, no por afán proteccionista, sino por darle la importancia que realmente tiene. Pero me preocupa que hay un gran desconocimiento sobre el tema, porque para GDPR es tan importante dónde está el dato como quién lo opera. Y no podemos olvidar que hay leyes extraterritoriales que permiten, incluso, la intervención y el secuestro de los datos, y esto las personas y las empresas no siempre lo saben. En nuestro caso, cumplimos la ley tanto por la ubicación como por la operación del dato, y esto solo lo puede decir un proveedor europeo. No somos propietarios del dato ni lo vamos a intervenir. Pero es labor del partner explicar esto a los clientes”.

Dependiendo del negocio, hay diferentes preocupaciones, señalaba Maximo Petitto, que añadía que “a

nivel regulación, si el dato está en Europa, aplica la norma europea, si bien no hay una normativa única, aunque son similares. A nivel sectorial, puede hacer distintos requisitos adicionales, con normativas específicas y mejores prácticas aplicables. Cada negocio tiene su realidad, y cuando mayores garantías, mejor, pero lo mejor es analizar las necesidades de cada cliente”.

La conclusión es, en palabras de Roberto Alonso, “que es necesario contar con un socio de confianza”, porque, como apostillaba Maximo Petitto, “la regulación va por detrás de la realidad en nuestro sector, de ahí la necesidad de contar con relaciones de confianza”.

Para Manuel Vázquez, la creación de las regiones de los hiperescalares en España “es un punto importante para que los clientes puedan tener la confianza de que los datos están físicamente en España. Tenemos que ir reduciendo el gap entre regulación y tecnología”.

REDUCIR LA BRECHA EN LA NUBE CON OTROS PAÍSES

¿Es salvable la distancia con otros países en lo que a adopción de nube se refiere? ¿Podremos recu-

perar el terreno. Para el cloud & business manager de V-Valley, “la realidad es que no estamos tan atrás, pero este mundo vive un proceso constante. En el caso de España, hay muchas pequeñas empresas y la necesidad y las inversiones son un poco más complicadas, aunque haya iniciativas para ayudarles. Ahí hay mucho recorrido, pero el canal es profesional y está haciendo un buen trabajo”.

En palabras de la partner program manager de OVHcloud España, “la diferencia no está en el índice de penetración, que es proporcional al de otros países, sino el tipo de empresa predominante que tenemos en España, que tiene unas necesidades tecnológicas diferentes. Pero el canal está haciendo muy buen trabajo para aterrizar los fondos europeos en los proyectos de estas empresas”.

Sin embargo, con los datos que maneja Fujitsu, su director de desarrollo de negocio y alianzas explicaba que “quizá somos el segundo mercado por adopción en Europa, por detrás del Reino Unido. Comparados con Estados Unidos, la penetración es menor, porque aquí se piensan más los proyectos. No creo que estemos mal con

otros países, y las inversiones, tanto de fondos europeos como de los hiperescalares en España, nos ponen en una buena situación”.

También era optimista el cloud manager de infraestructura de Ingram Micro España, “somos de los países que está creciendo más rápido. Hay mucho por hacer, pero con el apoyo de los partners tenemos que crecer todavía más”.

Por su parte, el business solution & transformation manager de Arrow ECS España, apuntaba que en su empresa dividen la realidad de la penetración de la nube por tres áreas, “los países nórdicos, que van más avanzados, pero es por un tema de infraestructuras y de concepto del mercado, más ligado a los servicios. Los tres grandes países, Reino Unido, Francia y Alemania, con una clara apuesta por parte de los hiperescalares que les deja en mejor posición. Y el sur de Europa, un territorio pyme y con mucho legacy, donde tenemos la ventaja de que hay muchas posibilidades de seguir creciendo”.

LA ADAPTACIÓN DEL CANAL

Señalaba Roberto Alonso que “nuestro trabajo es ser el socio de

confianza en la cloud de nuestros partners. El canal ha dado pasos agigantados y se ha adaptado a la realidad. Vemos que los partners están cada día más especializados, y buscan la manera de acompañar en este viaje a sus clientes. Cada vez vamos a ver más colaboración entre partners, porque cada día la tecnología es más compleja. Y también vemos que es más sencillo en la nube desarrollar la venta cruzada”.

Para Maximo Petitto, “contar con el talento adecuado requiere un gran esfuerzo, en tiempo y dinero, y es necesario contar con alianzas satisfactorias y de confianza”. ■



MÁS INFO +

» [Tendencias en torno a cloud en 2023 y el papel del ecosistema de canal](#)