

EL ROL DEL ECOSISTEMA DE CANAL EN EL PRÓXIMO ESCENARIO CLOUD

Buena parte de las empresas españolas espera tener implementado un modelo híbrido o multicloud en los próximos tres años, lo que supone un crecimiento interanual por encima del 30% con respecto a períodos anteriores. La computación en la nube ha entrado en una fase de madurez caracterizada por una mayor estandarización y compatibilidad entre plataformas. ¿Cuáles son las principales tendencias que se darán en 2024 en torno al fenómeno cloud?

De estas y otras cuestiones debatimos junto a Javier Grande, cloud business unit manager en Arrow Enterprise Computing Solutions España; Pablo Ruiz-Hidalgo, director de cloud sales en Ingram Micro España; y Roberto Alonso, cloud & business manager en V-Valley Iberia.



DEBATE IT >> **Debatimos junto a Arrow ECS, Ingram Micro y V-Valley sobre el rol del ecosistema de canal en el próximo escenario cloud.**

LA NUBE, UNA NUEVA REALIDAD

En primer lugar, quisimos conocer qué percepción tiene el mercado en este momento de la nube. En palabras de Javier Grande, “la palabra que mejor define la cloud es habilitador. Es una palanca, como todo lo relacionado con TI, para conseguir los objetivos de negocio de las empresas. De hecho, las compañías quieren ser más eficientes y productivos, sea cual sea el sector, y la nube lo está posibilitando. Y ahora más que nunca, gracias a la IA y las posibilidades que da a aquellos que la utilicen, porque las herramientas están disponibles, nuestro trabajo es ayudarles a usarlas para mejorar su competitividad”.

Coincide en líneas generales con él Pablo Ruiz-Hidalgo, que añade que “la nube es un dinamizador. Es una forma de acceder a la tecnología de manera más rápida. A día de hoy, más del 90% del mercado son pymes que no podrían acceder a la tecnología igual que lo hace una gran corporación. Cada día vemos más clientes de nuestros partners con recursos y conocimientos limitados, pero con la nube pueden acceder a proyectos, como los de machine learning o inteligencia ar-

tificial, que no podrían funcionar en un modelo on-premise. Y no tanto por el volumen de gasto, sino por el nivel de optimización que conlleva”.

Concluye la primera ronda de valoraciones Roberto Alonso señalando que “la tecnología es cada día más crítica para las empresas, sea cual sea el sector, y no solo para ser más productivos, sino, incluso, para sobrevivir. Y este consumo de la tecnología se ve favorecido por cloud, que da acceso a tecnologías a las que no podrían optar en otros modelos, o abordar proyectos de forma que necesiten menos recursos y menos tiempo. Esto impone un reto considerable al canal, porque, al final, los clientes demandan un alto nivel de especialización y experiencia”.



UN MODELO DEFINIDO PARA UNA REALIDAD HÍBRIDA

Según las consultoras, el 45% de las empresas españolas han optado por un modelo de nube híbrida y, de ellos, el 90% se ha situado en un escenario multicloud. Para Javier Grande, “hay muchos aplicativos que ya nadie compra en modo tradicional. Igualmente, cada vez hay más plataformas nativas SaaS y otras que, de un mundo on-premise, han evolucionado a esta modalidad

de consumo porque da acceso a una tecnología con más posibilidades. En el caso de la realidad multicloud, dado que las diferentes cargas estratégicas de las organizaciones van a la nube, y como nadie quiere tener todas en un único proveedor, estamos viendo que las empresas optan por un número controlado de proveedores, para no elevar en exceso la complejidad, si bien las herramientas de los mayoristas les ayudan a gestionarlo de manera más sencilla, para que puedan seguir centrándose en el negocio”.

En opinión de Roberto Alonso, “pensar en una realidad con una única nube es imposible. Cuando operas con diferentes aplicaciones, plataformas e, incluso, sus propios desarrollos, el usuario no está pensando dónde está cada una, sino que quiere que funcione de forma más eficiente. Hay que evitar la complejidad y controlar los costes, porque eso puede provocar un problema, porque los recursos, si no, serían inmanejables”.

Desde la perspectiva de Pablo Ruiz-Hidalgo, “el modelo cloud ha venido para convivir con lo que había, con una manera que nos va a solucionar la inmediatez, el acce-

so a recursos... pero eso no impide que una parte de la tecnología de la compañía siga en un modelo on-premise, dependiendo del tipo de organización. España es uno de los países con mayor porcentaje de hibridación de Europa. Las compañías van a un modelo híbrido más que en otros países. La seguridad es crítica en este modelo de hibridación, con lo que es necesaria una robustez adecuada. Los proveedores están trabajando mucho en la integración de plataformas de nube y de la tecnología legacy de las compañías, lo que indica que la evolución de los próximos años irá en esta línea, favorecido por la propia experiencia de las compañías”.

“Cada vez hay más fabricantes que están poniendo sobre la mesa sus modelos de pago por uso”, apunta Javier Grande, “y nuestro rol en la cadena nos lleva a contar con una plataforma que pueda concentrar toda esta oferta, tanto de los proveedores SaaS como de los más tradicionales que están incorporando nuevos modelos. Una única plataforma que ayude a simplificar el trabajo de los partners”.

Pero, como indicaban nuestros interlocutores el consumo on-premise



Clica en la imagen para ver la galería

de la tecnología no va a desaparecer, pero su impacto “dependerá de cada organización”, comenta Pablo Ruiz-Hidalgo, “y del modelo tecnológico que quieran seguir. Dependerá de la criticidad de los datos o del uso que quiera darle la compañía, pero sí que creo que no todo es migrable a cloud por los retornos

“ LA NUBE ES UN HABILITADOR PARA CONSEGUIR LOS OBJETIVOS DE NEGOCIO DE LAS EMPRESAS ”

JAVIER GRANDE,
cloud business unit manager
en **Arrow** Enterprise Computing
Solutions España

necesarios de cada proyecto. Cloud es una tecnología más para integrar en el modelo”.

“Sin olvidar”, matiza Roberto Alonso, “las inversiones previas de las compañías, que pueden marcar si un cambio así tiene o no sentido. Hay tecnologías, como la IA, que es utópico querer montarla on-premise, pero hay otras que no”.

La tecnología on-premise no desaparece, “pero si quieres montar un proyecto de IA, has de tener los datos en la nube y utilizar modelos de pago por uso, porque, si no, no puedes

acometer las inversiones necesarias”, explica Javier grande, que añade que “el cambio es importante, porque, hasta ahora, cloud te permite mejorar, pero la IA lo lleva a otro nivel”.

EL PAPEL DE LOS HIPERESCALARES

En el caso de Ingram Micro, “la experiencia de los hiperescalares viene dada por dos de ellos: Microsoft y AWS. Trabajamos con otros proveedores, pero en la infraestructura, sobre todo por el peso de Microsoft en el puesto de trabajo, son los más grandes. La relación con ambos es muy buena. Microsoft tiene un modelo de canal muy robusto desde hace muchos años y cuenta con la confianza de los partners y los clientes a la hora de trabajar con ellos. El modelo que han elegido se basa en una retribución, cada vez menor, por el licenciamiento y cada vez mayor por el proyecto, y es la línea en la que trabajamos nosotros, en la especialización y en aportar valor a los clientes”.

Tal y como explica Roberto Alonso, “Microsoft, desde hace tiempo, está dando cada vez más valor al mayorista. Ha delegado más funciones e inversiones para atender al canal, que es muy amplio y heterogéneo,

con una estrategia de más valor cada día”.

Este paso, apunta Pablo Ruiz-Hidalgo, “se ha dado, sobre todo, con cloud. La conversación anterior, alrededor de licencias, ha cambiado y ha incrementado su valor”.

Se ha evolucionado, explica Roberto Alonso, “a un modelo de relación con el partner basada en planes de negocio y proyectos, y cuando más conoces al partner, más puedes ayudarlo”.

Para Javier Grande, “los fabricantes ven en los mayoristas, en este modelo digital, la escalabilidad que ofrecen nuestras plataformas, lo que nos permite replicar los modelos tanto en empresas más grandes como en otras más pequeñas, y no solo con Microsoft y Amazon, sino que hablamos de otros hiperescalares, como puede ser Oracle Cloud, IBM... Lo importante es tener plataformas que concentren más fabricantes para hacer la tarea más sencilla a los distribuidores y sus clientes”.

Lo que abre una nueva oportunidad, el cross-selling, añade Roberto Alonso, que apunta que “con las interrelaciones que aporta cloud se ve muy favorecido. Nosotros aportamos muchas facilidades al mercado en este sentido”.



Con todo, los hiperescalares, destaca Pablo Ruiz-Hidalgo, “identifican al mayorista como una clave fundamental. Sobre todo porque, aproximadamente, un 20% del canal trabaja en la nube y sigue habiendo otras figuras que siguen muy ligadas al hardware. Ayudarles en la transformación es una labor nuestra, y

“CLOUD ES UN DINAMIZADOR, UNA FORMA DE ACCEDER A LA MEJOR TECNOLOGÍA DE MANERA MÁS RÁPIDA”

PABLO RUIZ-HIDALGO,
director de cloud sales en
Ingram Micro España

los hiperescalares son conscientes. Quizá no se trata tanto de una competencia entre hiperescalares, sino de una con el modelo on-premise, que es una alternativa a cloud en esta transformación”.

CADA VEZ MÁS PARTNERS APUESTAN POR CLOUD

La apuesta por la cloud de los partners es cada vez mayor, si bien el ritmo de evolución “depende de las tecnologías”, explica Roberto Alonso, que indica que “SaaS tiene un nivel de penetración alta, y es posible que la velocidad se haya estabiliza-

do. Pero hay otros segmentos donde la velocidad es mayor y hay mucho camino por recorrer. Cada vez hay más clientes que quieren consumir la tecnología como un servicio, así que ningún partner puede permitirse no tener una estrategia cloud. Otra cosa es que el negocio que le genera a día de hoy no sea demasiado importante o que requiera de inversiones adicionales”.

En palabras de Javier Grande, “en el modelo cloud cambia la curva de los ingresos, con lo que, según van creciendo tus clientes, la evolución tiene sentido, aunque al principio tengas una serie de gastos que no puedes obviar. Todas las empresas están en este camino, y, cuanto antes se haga, antes llegas a un nivel adecuado de rentabilidad. Pero esto no significa que acabe el negocio on-premise, sino que va evolucionando y se va complementando a la misma velocidad que cambian los intereses de los clientes. Otro elemento que va a ayudar es la nueva normativa de control de emisiones, y para ello son fundamentales las plataformas que los mayoristas les ofrecemos. Por tanto, coinciden muchas corrientes: el cambio de modelo de negocio, el interés de

fabricantes y clientes, y los cambios normativos”.

Con todo, los tres portavoces coincidían en que la función de una mayorista es estar cerca del cliente y aportarle las soluciones que demanda en cada caso, con lo que su oferta de soluciones cloud se irá ampliando con otros jugadores para aportar la mejor solución.

TECNOLOGÍAS EN LA NUBE

Para Roberto Alonso, “la seguridad es un componente clave en el mundo cloud, si bien hay tecnologías que no han acabado de arrancar en modelos de pago por uso. Pero la seguridad está cada vez más presente en todas las conversaciones en las que se tienen en cuenta modelos cloud. Hay soluciones que están creciendo mucho en este modelo de consumo, pero otras herramientas de negocio todavía no. De todas formas, es un proceso continuo que todas las empresas van a ir acometiendo para potenciar más las posibilidades de la nube”.

Según Pablo Ruiz-Hidalgo, “evidentemente, la seguridad está presente en cualquier proyecto. Además, nos encontramos muchos proyectos de dato, en los que el cliente y el



partner necesitan gestionar mayores volúmenes de computación y de datos. Esto, unido a la democratización, saca estos proyectos de TI y los lleva a toda la organización. Esto ha originado nuevas necesidades tecnológicas que, hasta la fecha, no tenían. Eso ayuda a cambiar incluso el contacto en el cliente”.

“ LA TECNOLOGÍA ES CADA DÍA MÁS CRÍTICA PARA LAS EMPRESAS, PARA SER MÁS PRODUCTIVOS O, INCLUSO, PARA SOBREVIVIR ”

ROBERTO ALONSO,
cloud & business manager en
V-Valley Iberia

En palabras de Javier Grande, “nosotros trabajamos con muchos fabricantes de seguridad que suponen una gran oportunidad, porque lo que vemos es que está cambiando de manera significativa lo que se está securizando y cómo se está haciendo. El usuario, el acceso y los datos han cambiado y, con ello, la seguridad. Hay fabricantes que tienen muy asumidos los modelos de pago por uso, y se están abriendo a otras áreas de negocio, y los fabricantes más tradicionales que están empezando en el modelo de pago

por consumo. Y esta evolución lleva tiempo. Pero la oportunidad es enorme, y, de hecho, es donde vemos mayores posibilidades de crecimiento y desarrollo en los próximos años”.

En cualquier caso, apunta Pablo Ruiz-Hidalgo, “cada vez hay más empresas que deciden sacar aplicativos y datos críticos y llevarlos a la nube, algo favorecido por la apertura de zonas cloud específicas en nuestro país de diferentes proveedores. Va a depender siempre del modelo que quiera elegir cada compañía”.

“El fabricante, el mayorista y el partner”, destaca Roberto Alonso, “debe tener clara su propuesta de valor, aunque no puedes cerrarte al mundo. Tienen que buscar el valor de su propuesta”. ■

MÁS INFO +

» [El rol del ecosistema de canal en el próximo escenario cloud](#)



COMPARTIR EN REDES SOCIALES