ENCUENTROS **ITDM GROUP**

HACIA LA SIGUIENTE ERA CLOUD:

BIENVENIDOS AL FUTURO

ORGANIZA

it Digital MEDIA GROUP

PATROCINADORES GOLD

arsys incentro

PATROCINADORES SILVER

ADM Cloud & Services SONICWALL STORMSHIELD

SUMARIO

ENCUENTROS ITDM GROUP

LA NUBE COMO MOTOR DE LA DIGITALIZACIÓN

ENTREVISTAS

Alfons Buxó, Deloitte

"La evolución de la nube se está haciendo en la dirección correcta, a la velocidad equivocada"

Iván Mateo, Iskaypet

"A nivel infraestructura siempre hemos tenido una estrategia de todo en cloud"

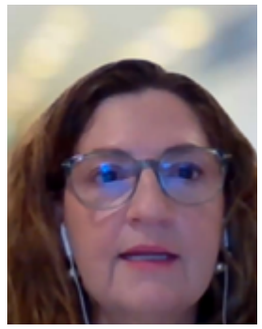
PONENCIAS

Marc Isern, Penteo

"Los modelos híbridos siguen siendo los preferidos por las organizaciones españolas"

Elena Montañés, Context

"Sigue habiendo muchas oportunidades en cloud"



MESA REDONDA

OPTIMIZACIÓN DE LAS OPERACIONES DE TI EN LA NUBE

HACIA LA SIGUIENTE ERA CLOUD: BIENVENIDOS AL FUTURO

PATROCINADORES GOLD

arsys incentro

PATROCINADORES SILVER

ADM Cloud & Services

SONICWALL

STORMSHIELD

Estamos cerca, para que vayas muy lejos con nuestras Soluciones de Infraestructura Cloud.

Fernando Fuentes
Head of ACS Sales Enablement

© 2024 Arsys Internet S.L.U.

arsys.es

arsys
La tecnología cercana

LA NUBE COMO MOTOR DE LA DIGITALIZACIÓN

En los últimos tres años el ecosistema empresarial español ha acelerado su transición a la nube para modernizar su infraestructura e impulsar la transformación digital. Aunque el ritmo es menor que en otros países de nuestro entorno las principales industrias seguirán avanzando en este camino y el mercado verá un nuevo repunte, aprovechando el rol de los proveedores cloud como facilitadores del acceso a las últimas tecnologías a través de modelos de pago por uso.

La estrategia digital de las empresas españolas se apoya cada vez más en la nube y desde el año 2020 la adopción ha crecido considerablemente, aunque todavía queda mucho por hacer para equipararse a la media europea. La nube ofrece numerosas capacidades que ayudan a las pymes lidiar con los constantes cambios en el mercado, facilitando la modernización de su infraestructura y el acceso a nuevas tecnologías para ser más eficientes y aprovechar mejor los datos. Esto es clave para optimizar sus operaciones, mejorar el desarrollo de productos y ser más ágiles, flexibles y competitivas.

Una vez que han tomado este camino las empresas se enfrentan a nuevos desafíos que provienen de la escasez de talento, la complejidad para integrar el legacy en sus nuevas arquitecturas, la dificultad para garantizar el cumplimiento normativo y otros factores que están lastrando el avance hacia la nube. Además, el coste crece a medida que incrementan el consumo de servicios cloud, en ocasiones superando al de infraestructuras on-premise.

Pero poco a poco las organizaciones se están dando cuenta de que el valor de la nube no está precisamente en la reducción de costes, sino en la agilidad, la facilidad para acceder a las últimas tecnologías y en que los servicios se pueden consumir mediante modalidades de pago por uso que aportan una mayor flexibilidad. En 2024 las empresas españolas continuarán moviéndose a cloud, pero con una estrategia más madura, que contempla las necesidades reales y reduce el desperdicio de recursos que necesitarán destinar a otras necesidades, por ejemplo, a proyectos basados en tecnologías innovadoras como la inteligencia artificial.

ENCUENTROS ITDM GROUP >> Analizamos cómo está progresando la adopción de la nube entre las empresas españolas, los retos que deben enfrentar en su proceso de migración y las ventajas que ofrecen las arquitecturas de TI basadas en cloud para impulsar la digitalización, mejorar la eficiencia y acceder a las últimas tecnologías.

PROGRESO DE CLOUD EN LA PYME

El tejido empresarial español se compone fundamentalmente de pequeñas y medianas empresas, que en los últimos años han ido adoptando servicios en la nube a un ritmo comedido, pero que ahora se está acelerando. El Observatorio del Cloud y la Pyme en España, realizado por Jotelulu, trata de arrojar algo de luz sobre la situación actual de adopción de la nube en España. Partiendo de los últimos datos de Eurostat, que datan de 2021, en aquel entonces solo el 26% de las pequeñas empresas y el 48% de las medianas utilizaban algún servicio en la nube, pero esta situación ha cambiado y este informe indica que la demanda cloud de las pymes españolas está creciendo mensualmente por encima del 10%.

Otros datos, como los que nos ha aportado Deloitte para este encuentro ITDM Group, indican que el porcentaje de gasto de TI que las empresas españolas destinan a la nube es de solo un 6%, la mitad que la media europea. Pero a partir de este año prevén un mayor crecimiento en la demanda y en el gasto dedicado a cloud. Según los últimos datos ofrecidos por Penteo, que también participa en este encuentro, el 45% de las empresas españolas aumentarán la inversión en cloud y el 52% también el gasto, lo que arroja buenas perspectivas para el mercado.

DESAFÍOS EN LA ADOPCIÓN DE CLOUD

El viaje hacia la nube plantea numerosos retos desde las primeras etapas, tanto por cuestiones operativas como de infraestructura, coste, seguridad y cumplimiento. Lo primero que aconsejan los expertos y las empresas más maduras en adopción de cloud es diseñar una estrategia enfocada en los casos de uso prioritarios, identificando con precisión qué activos de TI son susceptibles de subirse a la nube y cuáles se deben mantener on-premise, al menos en las etapas iniciales. Y hacerlo sin tratar de explotar al máximo todas las tecnologías de los proveedores cloud, porque eso puede elevar los costes con rapidez. Posteriormente, la experiencia acumulada en esta primera etapa servirá para ponderar mejor cómo dar los siguientes pasos.

Por otro lado, para muchos sectores existe una parte de infraestructura local y legacy que debe mantenerse por cuestiones de coste, seguridad o compliance, lo que ha llevado a la mayoría de empresas españolas que migran a la nube a hacerlo con modelos de cloud híbrida. Para los expertos, es necesario entender cómo debe evolucionar la infraestructura de cara al futuro para adecuarse a los requisitos normativos, el presupuesto y la necesidad de modernizarse, trazando una hoja de ruta de migración a la nube que asegure el mayor grado de éxito posible.

CIBERSEGURIDAD EN LA NUBE

Otro de los desafíos que han acompañado a la adopción de la nube desde sus orígenes tiene que ver con la ciberseguridad, ya que hasta hace relativamente poco los usuarios no confiaban en el grado de protección que ofrecían los proveedores. Pero los expertos de la industria aseguran que esta percepción ha cambiado, ya que los gigantes de la nube proporcionan múltiples niveles de protección, y muchas he-

ENTORNOS HÍBRIDOS Y MULTICLOUD

La mayor parte de las empresas españolas que han migrado su TI a la nube lo han hecho con arquitecturas híbridas, ya que siguen necesitando tener una parte importante de su infraestructura on-premise. La tendencia a largo plazo es a ir migrando la mayor parte a cloud, y en este sentido, no todos los proveedores pueden satisfacer todas las necesidades de los clientes. Por ello, cada vez más empresas optan por una estrategia multicloud, recurriendo al mejor proveedor para cada categoría. Esto está impulsando el mercado, y no solo para estos jugadores, sino también para los integradores, que están transformando su negocio para convertirse en integradores de servicios de nube híbrida, que pueden proporcionar infraestructura y servicios tanto para sus entornos locales como sobre los servicios de los proveedores cloud.

rramientas de firmas como Google o Microsoft cuentan con la confianza de los clientes en materia de seguridad. Además, cada vez más proveedores permiten a los clientes añadir capacidades de protección adicionales, ya sean propias o de terceros.

Las empresas que quieran ir a la nube deben tener claro que la seguridad en cloud no es igual que en local y, aunque ciertas tecnologías y enfoques son aplicables en ambos entornos, hay que tener en cuenta otros factores. El primero es que la adopción de la nube cambia las reglas de juego, y con la desaparición del perímetro no existe un lugar completamente blindado frente a las amenazas. Los servicios en la nube son accesibles desde cualquier lugar y dispositivo, ya sea desde dentro de la organización o en movilidad, y los riesgos aumentan notablemente.

Los expertos señalan que los principales riesgos no están en la infraestructura y servicios en la nube sino en los propios usuarios, que se han convertido en el eslabón más débil de la cadena de seguridad. El robo de credenciales es una de las principales amenazas y para combatirlo recomiendan ampliar la visibilidad de todo lo que sucede en la red y contar con herramientas avanzadas que permitan mejorar la detección de comportamientos sospechosos, así como invertir en capacitación y concienciación de los trabajadores.

INNOVACIÓN COMO MOTOR DEL MERCADO

Una de las grandes ventajas que ofrece cloud frente a on-premise es que facilita el acceso a las últimas tecnologías de forma bastante flexible, mediante opciones de pago por uso. En muchos casos, como el de la inteligencia artificial, permite a los clientes contar con herramientas avanzadas para la automatización de operaciones, la gestión de TI, la seguridad y otras áreas clave por un coste que se adapta a sus necesidades, y que es muy inferior al que tendría desarrollar esta tecnología y mantenerla internamente.

LAS ARQUITECTURAS HÍBRIDAS Y MULTICLOUD SEGUIRÁN DOMINANDO EL MERCADO ESPAÑOL

Esto se está convirtiendo en un importante motor de adopción de soluciones en la nube, y todo indica que en el futuro seguirá expandiéndose la demanda de modelos as-a-Service, a medida que los proveedores amplíen su porfolio de soluciones basadas en cloud a través de pago por uso. En 2024 uno de los incentivos clave es la IA, que se está integrando a diferentes niveles en casi cualquier servicio en la nube, pero en el futuro llegarán otras innovaciones, como la computación cuántica, a las que las empresas solo podrán acceder a través de los proveedores cloud. ■

MÁS INFO +

- Encuentros ITDM Group 'Hacia la siguiente era Cloud: bienvenidos al futuro'
- El gasto en la nube seguirá creciendo en todas las industrias europeas

COMPARTIR EN REDES SOCIALES

eBook gratuito

Lanza tu primer caso de uso con IA generativa en 10 pasos

DESCÁRGALO AHORA

incentro

ALFONS BUXÓ, GLOBAL CLOUD TRANSFORMATION LEADER EN DELOITTE

"La evolución de la nube se está haciendo en la dirección correcta, a la velocidad equivocada"

En la primera entrevista enmarcada en este Encuentro ITDM Group hablamos con Alfons Buxó, Global Cloud Transformation Leader en Deloitte, para conocer el estado actual de la adopción de cloud en España, en un contexto en el que el mercado está creciendo a un ritmo superior al 30%, y en el que el 90% de las organizaciones sitúa la nube como uno de los pilares de la digitalización. Opina que esta evolución se está llevando a cabo "en la dirección correcta, pero posiblemente a la velocidad equivocada", ya que en España el porcentaje de gasto en TI destinado a la nube es del 6%, mientras que en otras geografías supera el 12% y se espera que crezca hasta más del 18% para 2027.

Alfons Buxó considera que el ritmo debería ser más rápido para cerrar el gap de la transformación digital res-

ENTREVISTA >> Alfons Buxó nos explica cómo está evolucionando la adopción de la nube en España y las principales tendencias en torno a la nube.

pecto a otros países de nuestro entorno, como por ejemplo los del Norte de Europa o Irlanda, al que posiciona como el paradigma sobre crecimiento y porcentaje de adopción en la región.

ADOPCIÓN DESIGUAL

La nube está siendo adoptada a ritmos diferentes en cada uno de los sectores y Alfons Buxó destaca que actualmente la industria de las telecomunicaciones es la que más gasto acapara en el mercado cloud, con un 20%, seguido por FSI y el gobierno. Estos dos sectores representan el 17% y el 20% en países como Estados Unidos o Reino Unido, pero en España el porcentaje del gobierno está por debajo del 2%, lo que está lastrando el mercado. Opina que los desafíos en este sentido están en la escasez de talento disponible y en la baja disposición al cambio.

Pero Alfons Buxó se muestra optimista porque el Gobierno se verá obligado a realizar esfuerzos importantes para sustituir un legacy que está llegando al fin de su ciclo de vida. Aunque prevé que las diferencias más significativas estarán más entre autonomías que entre niveles de administración, por su desigual capacidad para acometer cambios tecnológicos, algo que se acentúa al descender a nivel local.

> “LA ESTRUCTURA DE ALIANZAS EN GENERATIVE AI ES BÁSICAMENTE LA MISMA QUE EN CLOUD”
>
> **ALFONS BUXÓ,**
> Global Cloud Transformation Leader en **Deloitte**

Por otro lado, opina que las organizaciones ya han pasado por el ciclo de adoptar cloud para ahorrar en infraestructura, y ahora se centran más en las ventajas de en materia de agilidad y procesos de TI. También destaca la rapidez para poner desarrollo en producción gracias a DevOps y los beneficios de cara a la automatización y su escalabilidad para ganar eficiencia. Dice que, en general, “los líderes están pasando a una visión diferente, que es la de la innovación, en la que “la tecnología es un medio, no un fin”, y ven “cómo la transformación de las operaciones de negocio, no de IT, está impulsada por data, analytics, IA, nuevas aplicaciones y nuevos desarrollos”.

TENDENCIAS EN TORNO A LA NUBE

Teniendo en cuenta el panorama actual, Alfons Buxó identifica varias macrotendencias sobre el progreso de la nube. La primera es la de migración a cloud, que considera la más madura, y después la modernización posterior, que conduce a una reducción del legacy. Por otro lado, señala que está cambiando la estrategia de las organizaciones hacia una multi-vendor o multi-cloud, ya que las empresas buscan tener proveedores complementarios o contar con el mejor servicio para cada categoría. Incluso “tener dos proveedores para intentar hacerlos competir en coste”. Aunque en general percibe que la mayoría busca tener un proveedor primario para controlar el coste y tener más conocimiento de las operaciones.

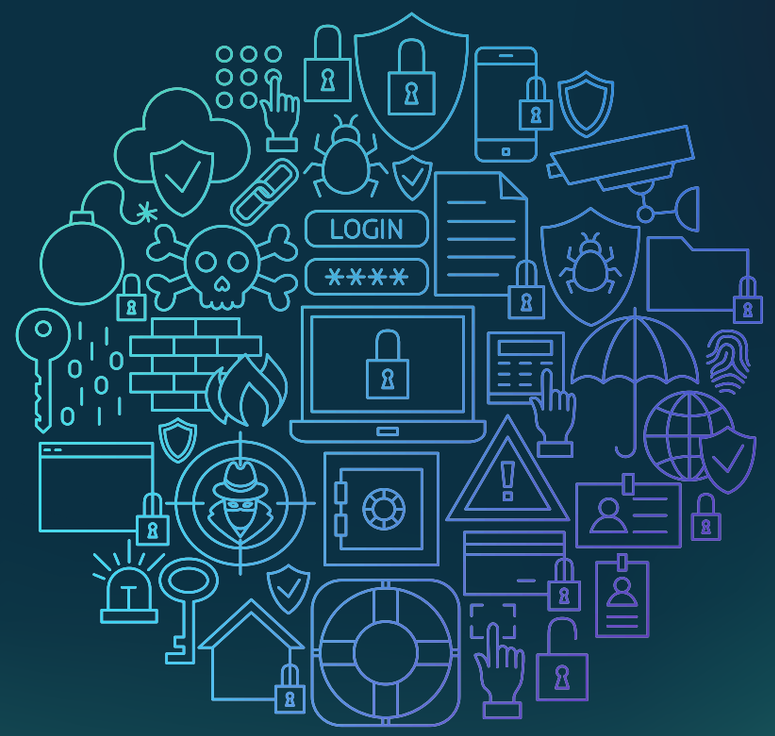
Al margen de las macrotendencias, Buxó identifica una serie de nuevas tendencias, encabezadas por la irrupción de la IA generativa. Muchas empresas están haciendo pruebas de concepto, en muchos casos con escaso éxito, y actualmente “la estructura de alianzas en Generative AI es básicamente la misma que en cloud”, ya que para disponer de esta tecnología están recurriendo a los mismos proveedores que tienen para la nube o para otros propósitos. Desde Deloitte también destacan FinOps, para optimizar el control del gasto operativo, y la necesidad de garantizar la seguridad y la soberanía de datos en contextos como Homeland Security y Gobierno, que está impulsando el gasto de los hiperescaladores para crear cloud soberanas en Europa. Finalmente, está la búsqueda de una mayor sostenibilidad y de una mejor observabilidad, que guiarán la selección de proveedores en el futuro. ■

MÁS INFO +

» Encuentro ITDM Cloud

» El gasto en la nube seguirá creciendo en todas las industrias europeas

COMPARTIR EN REDES SOCIALES



ADM Cloud & Services

¿CONOCES... NUESTRO CATÁLOGO DE SOLUCIONES?

En ADM Cloud & Services podemos presumir de tener un extenso conjunto de soluciones con el que podrás cubrir las necesidades de todos tus clientes.

BEST SELLER

TitanHQ

Spam Titan HQ

LO MÁS NUEVO

Microsoft

Microsoft Copilot

¡Te invitamos a dar una vuelta por nuestro catálogo y seguir conociendo más de las soluciones que tenemos disponibles para ti!

¡Conocer!

¡En ADM Cloud & Services encontrarás todo lo que necesitas para ser un verdadero MSP! Además, tenemos un montón de webinars y formaciones técnicas, que no podrás perderte.
¡Te dejamos nuestro calendario!

¡Ver calendario!

OPTIMIZACIÓN DE LAS OPERACIONES DE TI EN LA NUBE

Ya no se habla sobre si se debe adoptar o no el cloud. La nube pública es la realidad de empresas de los más diversos sectores. Ahora el debate está en cómo gestionarla para lograr las mayores eficiencias posibles. Es imprescindible tener un control racional sobre su uso para evitar que su consumo, y los costes asociados, se disparen. Todo ello sin cerrarse al potencial de escalabilidad e innovación que aporta a las organizaciones.

MESA REDONDA >> Principales claves del Encuentro en torno a la optimización y mejora de la eficiencia de las operaciones de TI en las infraestructuras en la nube, con líderes de tecnología de Aenor, Capital Energy, CBNK, Grupo Iskaypet, Europ Assistance, EVO Banco, SP Group Packaging y Sportian, con la colaboración de Incentro y Arsys.

"EL PLAN DE SISTEMAS DEBE DAR CABIDA AL NEGOCIO"

SERGIO GARCÍA,
CIO de **Aenor**

Clica en la imagen para ver la galería

"HEMOS VIVIDO UNA TRANSICIÓN A CLOUD BASTANTE FUERTE"

JOSÉ CARLOS LLEDÓ,
gerente de Ciberseguridad de **CBNK**

Clica en la imagen para ver la galería

La nube está liderando la inversión tecnológica con un crecimiento global esperado este año del 16%, según MarketsandMarkets. Bastante más que el conjunto del gasto general en tecnología. Así, según Gartner, el gasto en TI en Europa crecerá un 9%, llegando a los 1,1 billones de dólares. Aunque la consultora estima que no será un aumento "a toda costa", sino que se busca "el control de costes, la eficiencia y la automatización".

El control de costes y la eficiencia, a menudo a través de herramientas de automatización, son el objetivo principal de la optimización de las operaciones de TI, tal y como se puso de manifiesto en el Encuentro ITDM Group "Optimización de las operaciones de TI en la nube", celebrado en febrero. Representantes de **Aenor, Capital Energy, CBNK** (antes Banco Caminos)**, Grupo Iskaypet, Europ Assistance, EVO Banco, SP Group Packaging y Sportian** participaron en esta cita de la #ComunidadIT, que estuvo apoyada por el proveedor de servicios cloud **Arsys** y la consultora digital **Incentro**.

Pese a las diferencias en las necesidades propias de cada sector y la situación particular de cada compañía, todos ellos coincidieron en el esfuerzo que están realizando para optimizar la gestión de sus infraestructuras en la nube. Lograr un mayor rendimiento, controlar el gasto y aumentar las eficiencias son los objetivos fundamentales de esa búsqueda de optimización. Y, al mismo tiempo, son las herramientas que la hacen efectiva.

NO ES UN VIAJE A LA NUBE, ES UN VIAJE CON LA NUBE

En las empresas actuales el cloud se ha convertido en un elemento básico. Como señala Javier Vélez, head of Architecture de Capital Energy, "se trata de un recorrido de camino único. Todos entendemos hoy por hoy que la modernización

> LA NUBE HAY QUE ENFOCARLA COMO UNA HERRAMIENTA QUE AYUDA A SOLUCIONAR TUS PROBLEMAS

JAVIER LUQUE,
CIO de **SP Group Packaging**

Clica en la imagen para ver la galería

digital pasa inexorablemente por hacer una transición hacia la Cloud por sus innumerables ventajas. Si bien este camino resulta inherentemente más caro, lo económico no es el mayor de los precios. El vendor-locking expresado en sus múltiples formas debe ser tenido en cuenta en cualquier espacio de toma de decisión".

Alberto Martín-Pérez Gómez, IT Delivery Manager de Europ Assistance, considera muy positiva la aportación de los proveedores cloud: "Vivimos en un mercado que tiende a la especialización. Es inevitable. No podemos competir con los niveles de servicio que aportan esos players. No podemos ni debemos. Debemos aceptar y asumir que el mercado funciona así para depositar ciertas responsabilidades en ellos. Abrazo el cambio y abrazo la tendencia".

RESPONDIENDO A LOS RETOS DEL SECTOR

FERNANDO FUENTES,
BUSINESS DEVELOPMENT & PRODUCT DIRECTOR DE ARSYS

"La nube ha alcanzado un punto de madurez, ya hay distintas alternativas de cloud"

Fernando Fuentes, Business Development & Product director de Arsys, proveedor europeo de servicios cloud, destaca la variedad de soluciones para la nube, con modelos de adhesión a la propuesta del proveedor y otros más personalizados hacia los clientes Y señala tres grandes temas desarrollados en el debate: "el grado de penetración que tiene la nube en muchos de estos clientes, asociado a si están usando uno o varios proveedores; ha habido también un ejemplo muy claro de la preocupación de los datos, acerca de cómo se utilizan y la privacidad y legalidad

que vienen asociadas a la nube. Y un tercer aspecto que en general preocupa a todo el mundo son los costes de la nube".

"HAY UN FILÓN DE VALOR EN LA AUTOMATIZACIÓN DE LAS OPERACIONES"

ALBERTO MARTÍN-PÉREZ GÓMEZ,
IT Delivery Manager de
Europ Assistance

Clica en la imagen para ver la galería

"ESCOGIMOS AL PROVEEDOR QUE MÁS NOS ACOMPAÑÓ Y NOS DIO APOYO"

IVÁN MATEO,
CIO & CTO de **Grupo Iskaypet**

Clica en la imagen para ver la galería

Respecto a estar o no con uno de los tres grandes proveedores de nube, AWS, MS Azure o Google Cloud Plataform, José Carlos Lledó, gerente de Ciberseguridad de CBNK, considera que "hay cosas para las que tienes que estar con ellos por comodidad. Sí tenemos todo lo que necesitamos con el proveedor. Pero no todos los servicios los tenemos con ellos. Nosotros tenemos nuestra cloud privada que nos da también esa escalabilidad que necesitamos a golpe de clic".

Para Sergio García, CIO de Aenor, escoger una nube "depende mucho del momento en que te encuentres como cliente. Si no me voy al cloud, en cinco años no monto los sistemas que otras empresas llevaban trabajando décadas. El control de costes, lo tenemos. Además, estar muy apalancados en tecnología Microsoft nos sirve para retener talento y nos está permitiendo dar un salto a la inteligencia artificial muchísimo más rápido".

Fernando Fuentes, Business Development & Product director de Arsys, señala que "no todo vale para la cloud. Hoy vivimos más una nube híbrida multicloud. Las empresas nativas digitales lo tienen más fácil para la nube, pero creo que el legacy y el on-premise van a seguir estando ahí. Estimamos que un 10% de nuestros clientes valora devolver sus datos a sus propias infraestructuras, entre otras cosas por los costes y por la soberanía del dato".

CAMINO DE LA EFICIENCIA Y EL CONTROL DE COSTES

El modelo de adopción de la nube y los servicios que se utilizan dependen de las necesidades de cada negocio. SP Group Packaging,

que fabrica plásticos para envases y otros usos, cuenta con tres plantas de fabricación diferentes y centros de datos propios. Una de las claves de su adopción de la nube fue la de asegurar la continuidad de negocio. Javier Luque, CIO de la compañía, señala que "los CPDs están redundados, pero aún así siempre hay riesgos. Por ello tenemos un nodo más en la nube. Los servicios grandes los tenemos todavía on-premise, pero tenemos la idea y la necesidad de pasar a la nube".

Al dar sus primeros pasos en el cloud, casi todas las empresas exprimieron todo su potencial para aprovechar las capacidades de la tecnología. En su camino hacia la madurez en la nube, se ha pasado a racionalizar más su uso. Miguel Ángel Prieto, Service Data manager y responsable de Gobierno y Servicios Cloud de Sportian, recuerda que pasaron de "probar el cloud a

RESPONDIENDO A LOS RETOS DEL SECTOR

MIGUEL CORTÉS, CTO DE INCENTRO

"Hay una clara preocupación en torno al gasto que generan los entornos cloud"

Miguel Cortés, CTO de la consultora digital Incentro, especializada en la gestión de Google Cloud Platform, considera que una de las principales preocupaciones en la gestión de la nube es el control del gasto. Así, señala que "es muy importante saber cómo combatirlo y qué medidas se pueden tomar para llevar a cabo esta optimización de costes". En este sentido, cree que "gracias a la irrupción de la IA generativa van a surgir nuevas oportunidades para optimizar, pero sobre todo con mucho control. Va a ser un salto necesario y ayudará en el cómputo global a hacer todas las operaciones más sostenibles".

"DESDE EL PUNTO DE VISTA DE CONTROL DE COSTES, YO SOY MONOCLOUD"

MIGUEL ÁNGEL PRIETO,
Service Data manager y responsable de Gobierno y Servicios Cloud de **Sportian**

Clica en la imagen para ver la galería

cada seis meses multiplicarlo por diez. Llegó un momento en que todo estaba puesto en la nube. Todo eso había que gobernarlo. Estamos inmersos ahora mismo en un proceso de eficiencia y reducción de costes. Llevamos bajando el gasto en cloud dos años".

Iván Mateo, CIO & CTO de Grupo Iskaypet, recuerda que, para controlar la variabilidad en los gastos de la nube, decidieron incorporar el rol de FinOps. "Primero sacamos un dashboard para saber qué consumimos y cómo lo consumimos. Hemos cambiado nuestra filosofía y hacemos un poco responsables a los equipos de lo que consumen. Con conocimiento y formación hacemos que los equipos miren el consumo como una variable más. Con pequeños ajustes hemos podido ahorrar un 20%".

En la misma línea, Miguel Cortés, CTO de Incentro, considera que

"LA APIFICACIÓN ES LA ESTRATEGIA ARQUITECTÓNICA IDÓNEA PARA SACAR EL MAYOR PARTIDO A LA NUBE"

JAVIER VÉLEZ,
head of Architecture de **Capital Energy**

Clica en la imagen para ver la galería

"FinOps toca muy de cerca a un equipo de arquitectura que es capaz de optimizar las infraestructuras. Siempre hay formas de reducir facturas. Viene muy ligado a conocimiento y educación de los equipos de la casa. La nube te ofrece una serie de ahorros potenciales que bien explotados pueden llegar a ser muy sustanciosos".

No en todos los casos se opta por involucrar a los equipos en la gestión del gasto en la nube. Otros líderes de TI prefieren que su personal se centre en resolver las necesidades tecnológicas inherentes al negocio mientras son ellos los que realizan los ajustes necesarios en el destino de las cargas de trabajo o en la negociación con los proveedores. Pero todos ellos buscan tanto las mejoras en la eficiencia de los sistemas como el control de los gastos.

"LOS HIPERESCALARES NO SON EL MODELO MÁS ECONÓMICO DE NUBE"

FERNANDO FUENTES,
Business Development & Product director de **Arsys**

Clica en la imagen para ver la galería

"CÓMO REDUCIR COSTES Y CÓMO OPTIMIZAR ES UN TRABAJO QUE LLEVA TIEMPO"

MIGUEL CORTÉS,
CTO de **Incentro**

Clica en la imagen para ver la galería

LOS ROLES TECNOLÓGICOS, CAMBIADOS POR LA PROPIA TECNOLOGÍA

El panel recordó cómo se ha transformado la propuesta tecnológica desde los años 80, cuando los líderes de IT tenían un margen de toma de decisiones más amplio. Y uno de los cambios más importantes ha sido el de los roles tecnológicos dentro de los departamentos de IT. Los ponentes señalan que los administradores de sistemas se han ido transformando paulatinamente en gestores cloud. También ha evolucionado la función de los arquitectos de software, que tienen un rol clave para orquestar la capacidad de la nube.

Carlos Pleguezuelos, director de Desarrollo y Mantenimiento de Tecnología de EVO Banco, señala que su "equipo de infraestructura se está transformando en un equipo de aplicación. Sus despliegues antes eran más mecánicos. Ahora lo que hacen es programar infraestructura como código. Se han convertido en desarrolladores de código para las aplicaciones. Nuestros principales habilitadores para optimizar la tecnología son, por un lado, todo lo que la nube te da, como la tecnología low-code, llevado a nuestros ciclos de producción. Y, por otro, la inteligencia artificial generativa".

Estas transformaciones no se quedarán ahí. La IA generativa es precisamente el elemento que más va a contribuir a seguir transformando esos roles, con un potencial enorme para cambiar el modo en que trabajan los equipos de TI, en particular los desarrolladores.

La nube y la IA generativa son los grandes transformadores de las infraestructuras de TI. La apuesta por la nube pública parece clara en todos los casos, aunque las compañías intentan encapsular en contenedores sus soluciones y apificar sus desarrollos, de modo que las propuestas sean más flexibles y sea posible mover sus cargas según la evolución del mercado.

Clica en la imagen para ver la galería

Incluso aunque se tenga una mirada crítica sobre la nube, sus capacidades de escalabilidad, flexibilidad e innovación superan sus posibles contrapartidas. Eso sí, cada vez es más importante gestionar adecuadamente los costes asociados y racionalizar su uso. Con la optimización de las operaciones de TI en la nube se busca un modelo de madurez cloud estandarizado, que permita mantener el control sobre el gasto y hacer más eficiente el consumo de los servicios. ■

« »

> NO CONCEBIMOS NUESTRA EXISTENCIA COMO ENTIDAD FINANCIERA SIN CLOUD

CARLOS PLEGUEZUELOS, director de Desarrollo y Mantenimiento de Tecnología de **EVO Banco**

Clica en la imagen para ver la galería

COMPARTIR EN REDES SOCIALES

MÁS INFO +

» El 96% de los CIO en España invertirá más en IA, pero dos tercios están preocupados por los riesgos y la complejidad

SONICWALL®

INFORME DE CIBERAMENAZAS 2024 DE SONICWALL

Los ciberataques aumentan y las tácticas cambian. Las antiguas protecciones ya no sirven. ¿Cuál es su estrategia?

Consulte el Informe de Ciberamenazas 2024 de SonicWall, nuestro recurso número 1 para obtener información práctica sobre amenazas.

WWW.SONICWALL.COM/THREATREPORT

IVÁN MATEO, CIO Y CTO DE ISKAYPET

"A nivel infraestructura siempre hemos tenido una estrategia de todo en cloud"

Tras el encuentro entre responsables de tecnología y proveedores de la industria entrevistamos a Iván Mateo, CIO y CTO del Grupo Iskaypet, creado a partir de la fusión de Tienda Animal y Kiwoko, dos importantes firmas del mercado de cuidado de mascotas, y que ahora cuenta con otras marcas como Clinicanimal y Kivet. Su compañía opera en España y Portugal, con casi 300 tiendas y aproximadamente unas 80 clínicas. Teniendo dos estructuras de retail diferentes, con su propio back-office, hace varios años iniciaron una transformación que comenzó por unificarlos y ahora se disponen a transformar los puntos de venta de las tiendas, con un piloto que arrancará en dos meses y posteriormente extenderán a todos sus establecimientos.

Iván Mateo explica que su estrategia desde el principio se ha basado

ENTREVISTA >> Iván Mateo nos explica cómo están abordando la transformación de su negocio empleando tecnologías basadas en la nube.

en tener todo en la nube, "por un lado con soluciones SaaS, donde el proveedor aporta la infraestructura, el servicio y el soporte", y, por otro, "desarrollando muchos servicios y productos alrededor de esta infraestructura para tener una solución más adaptada a nuestras propias necesidades y a nuestra propia estrategia"

VENTAJAS DE TENER UNA SOLA NUBE

Para Iván Mateo, contar con un único proveedor cloud es más simple, ya que especializas tus capacidades, recursos y habilidades para esa nube, pero tiene el inconveniente de estar demasiado ligado a un ecosistema, lo que puede plantear dificultades, por ejemplo, para moverse a otra nube. Desde el principio, en Iskaypet han hecho todos los desarrollos en contenedores para, en teoría, evitar eso. Y, aunque son conscientes de que esto realmente requeriría un proyecto de migración que no sería tan sencillo, perciben beneficios en centrarse "en un solo partner por la simplicidad, y eso nos da también más velocidad y mayor facilidad en conseguir e incorporar talento.

PLANES PARA 2024

Para sacar partido de su estrategia, Iván Mateo explica que primero deben terminar de implementar una solución única en todas las tiendas, que será la columna vertebral de su ecosistema. Su negocio se basa en una estrategia onmicanal que ha ido evolucionando para acomodarse a las necesidades de los clientes, "mutando hasta una estrategia más de ecosistema". Ahora están desarrollando una plataforma con la que quieren trascender sus límites, aportando servicios que los clientes puedan contratar directamente desde su plataforma, como peluquería, veterinaria y servicios de terceros como seguros, paseadores o dietistas.

Una de sus estrategias con este ecosistema "es que tanto nuestra plataforma como nuestros productos no solo estén en el cloud, sino que estén desarrollados para ser abiertos y consumidos por otros servicios o empresas". Esto pasa por asociarse con especialistas en cada una de esas áreas para brindar servicios de forma más ágil y rápida, facilitando la integración en su plataforma a través de API.

En cuanto a la inteligencia artificial, en Iskaypet están haciendo pruebas de concepto, por ejemplo, generación de contenido para e-commerce, o aceleración del desarrollo en tecnología. Y este año pretenden "concentrar esas capacidades para tratar de estandarizarlas y aplicarlas al resto de los equipos". Pero cree que las empresas deben ser capaces de "encontrar un caso de uso concreto, abordarlo y ver que tiene un beneficio" antes de ponerlo en marcha, para no generar demasiadas expectativas sin fundamento.

CONSEJOS ESTRATÉGICOS

A diferencia de otras empresas que adoptan soluciones en la nube desde el principio, Iván Mateo explica que en Iskaypet se enfocaron inicialmente "en desarrollar productos y un framework, generar las capacidades y el equipo para empezar a desarrollar esta estrategia", sin centrarse tanto en los costes. Después, buscaron un partner de la nube para disponer de su producto y de otros servicios de valor añadido, como arquitectos, técnicos, experiencias y mejoras que pudiesen incorporar a sus propios productos. Esto disparó sus gastos cloud, por lo que después han ido introduciendo estos roles en su organización y se han apoyado en su partner de la nube para reducir el coste y el consumo de cloud, aprovechando su apuesta por mejorar el servicio al cliente.

Una forma de hacerlo es comprometiéndose a rentar ciertas capacidades de cloud que saben que van a consumir en el futuro "para conseguir beneficios de escala o viendo algunos productos que no requieran el cómputo 24x7, apagándolos por la noche automáticamente o hacer el desescalado de las soluciones también de forma automática para aprovechar la potencia del cloud que se requiere en cada momento". ■

MÁS INFO +

» Encuentro ITDM Cloud

» Factores a tener en cuenta a la hora de establecer una estrategia multicloud

COMPARTIR EN REDES SOCIALES

MARC ISERN, ANALISTA SENIOR EN PENTEO

"Los modelos híbridos siguen siendo los preferidos por las organizaciones españolas"

En la primera ponencia que forma parte de este Encuentro ITDM Group, titulado 'Hacia la siguiente era Cloud: bienvenidos al futuro', Marc Isern, analista senior de la firma Penteo da un repaso a la evolución del mercado de la nube durante el año pasado, y apunta que las conclusiones que nos ofreció el año pasado en su anterior ponencia siguen siendo válidas actualmente, ya que el crecimiento continúa, impulsado por los hiperescaladores. Tanto las grandes compañías como otros proveedores que han surgido han crecido en popularidad desde que surgió la IA generativa, expandiendo las capacidades de sus servicios en la nube.

Marc Isern comenta que los modelos híbridos siguen siendo los preferidos por las organizaciones españolas, cuyas principales preocupaciones son la gobernanza de los

PONENCIA >> Marc Isern nos ofrece una radiografía del mercado cloud durante 2023 y analiza los factores que impulsan su crecimiento.

datos, la reducción de costes y la ciberseguridad, y que los integradores de la nube juegan un papel muy relevante para hacer funcionar todo el ecosistema cloud.

EVOLUCIÓN DEL MERCADO

Uno de los factores que Isern destaca sobre el desarrollo del mercado es que "los proveedores tradicionales más enfocados a la infraestructura están evolucionando hacia proveedores de cloud pública, en el sentido de que empiezan a ofrecer servicios sobre los hiperescalares", actuando como integradores de sus servicios. Pero este año considera que la evolución irá hacia proveedores de cloud híbrida, capaces de operar tanto infraestructura tradicional como sobre la infraestructura y los servicios de los hiperescalares.

El informe IT Priorities de Penteo revela que la inversión en cloud crecerá en el 45% de las empresas y el gasto en un 52%, pero el porcentaje del presupuesto destinado a estas partidas estará en un 8,3% y un 9,1%, respectivamente. Son valores muy similares a los de 2023, aunque entonces había más inversión y menos gasto. Marc Isern comenta que el modelo de provisión para la mayoría de las empresas españolas es el denominado Cloud Tutorial, que define como "la combinación de la TI tradicional en un cloud privado, en un hosting, incluso en un CPD propio combinado con servicios de cloud pública". En Penteo prevén que en los próximos años se mantendrán estas arquitecturas híbridas, ya que hay muchas organizaciones que necesitan mantener infraestructura on-premise, ya sea por coste, seguridad o cumplimiento.

CAMBIO DE PERCEPCIÓN

Los últimos datos del informe Market Trends de Penteo indican que las empresas se sienten satisfechas con los beneficios que les aporta la computación en la nube, ya que el mercado ofrece productos adecuados a sus necesidades, mientras que la reducción de costes genera decepción o indiferencia, lo que perciben como dos signos de madurez. Pero en la última edición queda reflejado que las organizaciones ya no buscan en la migración a la nube una reducción de los costes, algo que no es intrínseco a la nube y que en muchos casos había sido malentendido.

Otros aspectos decepcionantes para las organizaciones son "los relativos al acceso a los servicios y capacidades innovadoras, y el acceso a servicios nativos del cloud". Isern explica que algunas empresas ya están empezando a acceder a estas capacidades "y están ya en un proceso de refactorización de aplicaciones, replataformado de sistemas hacia modelos más modernos que les permitan utilizar todas las características del cloud y facilitar los modelos de DevOps y hacer una entrega continua para proporcionar un valor más rápido a sus organizaciones".

EL PAPEL DE LOS INTEGRADORES

Los expertos de Penteo clasifican a los integradores en dos categorías. Los más tradicionales, que vienen del hosting, con un CPD desde el que brindaban computación y que pueden ofrecer consultoría para transformar la infraestructura, utilizar ciertas capacidades de la nube pública, gestionar los servicios de infraestructura híbrida de los clientes y otros servicios gestionados. En el otro extremo están los integradores de servicios de cloud pública, que "utilizan todas las capacidades de los hiperescalares y los servicios cloud native para desarrollarte como plataforma de desarrollo de lo que necesites", entre otras cosas.

Marc Isern dice que los primeros están "evolucionando hacia las capacidades que te ofrecen los integrados de cloud pública", mientras que los segundos quieren proporcionar outsourcing del centro de datos a los clientes que necesitan quien les lleve su infraestructura. Esto indica que el mercado está convergiendo hacia lo que denomina integradores de servicios de cloud híbrida, que buscan cubrir los requisitos de un ecosistema cada vez más complejo y diverso, explotando al máximo la nube. ■

MÁS INFO +

» Encuentro ITDM Cloud

» Factores a tener en cuenta a la hora de establecer una estrategia multicloud

COMPARTIR EN REDES SOCIALES

NEGOCIO Y CIBERSEGURIDAD

HAGA QUE SU NEGOCIO ESTÉ CIBERTRANQUILO

En la era de la transformación digital y en un momento en el que la soberanía digital plantea interrogantes, hacer que su negocio esté cibertranquilo es vital dado el impacto financiero de los ciberataques.

Para la protección de redes, datos, estaciones de trabajo y servidores: al elegir las soluciones Stormshield, recurre a un actor de la ciberseguridad en el que puede confiar.

STORMSHIELD

www.stormshield.com

HACIA LA SIGUIENTE ERA CLOUD: BIENVENIDOS AL FUTURO

Continuamos el Encuentro ITDM Group con una mesa redonda en la que debatimos con expertos de la industria sobre los retos que acompañan a la adopción de la nube y las oportunidades que presenta para las empresas y la industria, poniendo especial foco en la ciberseguridad. Para ello contamos con la presencia de Víctor Orive, CEO de ADM Cloud & Services, Sergio Martínez, Country Manager de SonicWall España y Borja Pérez, Country Manager de Stormshield Iberia, que nos ponen al día sobre las últimas tendencias que están surgiendo en el mercado y cómo están evolucionando los servicios cloud para responder a la necesidad de las organizaciones de más flexibilidad, eficiencia, seguridad y control de costes.

TENDENCIAS CLOUD EN 2024

En 2023 irrumpió la inteligencia artificial en el panorama tecnoló-

MESA REDONDA >> En el segundo debate de este encuentro ITDM Group nos centramos en los desafíos y oportunidades que están surgiendo en los entornos cloud y en la importancia de protegerlos. Para ello contamos con un panel de expertos de los proveedores ADM Cloud & Services, SonicWall y Stormshield, que nos aportan su visión sobre la industria y la ciberseguridad.

gico y Víctor Orive, de ADM Cloud & Services, asegura que se ha convertido en una de las tendencias más destacables de cara a este año. Opina que "la inteligencia artificial como servicio es uno de los puntos a partir de los cuales va a crecer el cloud" aprovechando "la IA y las herramientas que te permiten generar ideas, modelos de negocio, soluciones diferentes a las que uno tiene, y poder probarlas como servicio". Por otro lado, destaca el área de gestión, onde es fundamental contar con herramientas para administrar unos entornos híbridos y multicloud cada vez más distribuidos.

Coincidía Sergio Martínez, de SonicWall, en la importancia de la gestión. Teniendo en cuenta la escasez de talento en el mercado laboral, "una buena gestión en base a servicios en la nube simplifica bastante la propia operativa de las empresas que utilizan la informática de forma intensiva". Por eso, anticipa un crecimiento sustancial de la demanda de modelos as-a-Service en el mercado, y relaciona esta tendencia con la necesidad de reforzar la ciberseguridad de los entornos híbridos, especialmente en la autenticación de los usuarios que acceden a los recursos en la nube, para evitar el robo de credenciales.

Borja Pérez, de Stormshield, comenta que la nube es muy heterogénea y coincide con Sergio Martínez en que "todos los as-a-Service se utilizan cada vez más y de una manera muchas veces transparente para el usuario, para la empresa". Aunque apunta que, en algunos casos, con ciertas aplicaciones y procesos, hay organizaciones que están "desandando el camino", volviendo a infraestructuras locales. Y esto continúa alimentando el negocio tradicional de dispositivos físicos como los firewalls, por lo que para este tipo de casos ven oportunidades en el mercado de hardware como servicio.

Clica en la imagen para ver la galería

PROGRESO DE LA MIGRACIÓN EN ESPAÑA

Analizando los datos aportados por los expertos a lo largo de este encuentro y con las cifras de los primeros meses de 2024 en la mano, todo parece indicar que la migración a la nube avanza, pero más despacio que en otros países europeos. Los principales motivos, para Víctor Orive, están en el miedo al cambio y

en las preocupaciones de ciberseguridad. Por otro lado, destaca la escasez de profesionales cualificados, sobre todo para hacer la migración, un proceso complejo que se debe hacer bien. Porque, como explica, "no es lo mismo la seguridad en la infraestructura local que la seguridad de la nube. Hay que controlar los accesos, tienes que establecer protocolos adecuados, cifrados, autenticaciones, necesitas implementar algo diferente a lo que se hacía antes", y "no hay personal cualificado como para dar cobertura a todas las necesidades".

En opinión de Borja Pérez, esta lentitud relativa en migrar a la nube "también puede ser por el tipo de empresas que tenemos", y percibe que hay cambios de vertical a vertical, con casos claros de migración como el sector de los medios de comunicación. Por otro lado, en España no contamos con tantas startups tecnológicas como en otros países, y todas estas nuevas empresas son un motor para el mercado de infraestructura y servicios en la nube.

Sergio Martínez comparte la visión planteada anteriormente por Víctor Orive, de que está aumentando el volumen de unidades de firewall

> "LA IA COMO SERVICIO ES UNO DE LOS PUNTOS A PARTIR DE LOS CUALES VA A CRECER EL MERCADO CLOUD"
>
> **VÍCTOR ORIVE,**
> CEO de **ADM Cloud & Services**

físicos a nivel mundial, y también en España, con unas ventas significativas. Considera sorprendente que no haya una evolución más clara hacia la venta de firewall virtuales en la nube, y cree que el buen comportamiento de las ventas de dispositivos físicos a empresas de todos los tamaños puede tener que ver con la naturaleza del tejido empresarial español, o con el precio de las opciones de pago por uso, que no siempre tienen una buena equivalencia. Además, señala que la venta de servicios asociados al hardware ya no se realiza a largo plazo, que

antes podía ser a cinco años, sino a tres, incluso a dos años, quizá por un miedo a cambios de estrategia o presupuesto en el futuro cercano. Borja Pérez puntualiza que esto depende de los sectores, ya que en defensa o aeroespacial, con los que trabajan mucho en Stormshield, los contratos son a cinco años, ya que los proyectos pueden abarcar décadas. En cambio, en el sector privado se buscan cada vez más contratos por un año.

NUEVO PANORAMA DE SEGURIDAD CLOUD

A raíz de la desaparición del perímetro y la migración a la nube el panorama de la ciberseguridad ha cambiado completamente, señalaba Sergio Martínez, porque obliga a dos cosas. "Una es asegurar quién accede a los servicios en un medio que no es el natural", que ya no es ese "castillo fortificado" que significaba la infraestructura on-premise tradicional. Con la nube y la evaporación del Edge se asemeja más a "un aeropuerto donde la gente entra y sale constantemente". Por ello, considera que establecer una seguridad multicapa es la mejor forma de garantizar la protección, muchas veces situando el dispositivo en el centro de todo. Apunta que el firewall es una pieza importante, pero no la más importante, ya que es el dispositivo que accede al recurso, estableciendo un canal de comunicación en un entorno hostil. La clave está en el usuario que accede a través de ese dispositivo, siendo el principal foco

de riesgo, y para proteger sus interacciones aconseja utilizar autenticación multifactor y herramientas para detectar comportamientos extraños que puedan indicar un robo de credenciales.

Lo mismo opinaba Víctor Orive, que hacía hincapié en la necesidad de contar con una gestión de identidades mediante autenticación multifactor, análisis de privilegios, análisis de comportamiento, detección de anomalías y otras herramientas para ganar capacidades predictivas. Porque, volviendo al símil del castillo frente a aeropuerto, en este es más complicado garantizar la seguridad en los accesos y la detección de comportamientos extraños, y los datos predictivos pueden ponerte en alerta. Sergio Martínez señalaba la tendencia hacia redes Zero Trust y arquitecturas SASE, en lo que están trabajando todos los fabricantes.

La visibilidad de lo que sucede en la red es fundamental, en opinión de Borja Pérez, para conocer con más exactitud lo que sucede en todo momento y ubicación, pudiendo detectar con más facilidad comportamientos sospechosos. Pero la gran cantidad de información que se recopila en este ámbito está saturando a los analistas de los Centros de Operaciones de Seguridad (SOC), por lo que se está tendiendo hacia todas aquellas tecnologías de automatización de reglas y acciones, como XDR (Extended Detection and Response) y similares.

> “ESTABLECER UNA SEGURIDAD MULTICAPA ES LA MEJOR FORMA DE GARANTIZAR LA PROTECCIÓN EN CLOUD”
>
> **SERGIO MARTÍNEZ,** Country Manager de **SonicWall** España

Sergio Martínez señalaba una clara tendencia hacia las plataformas, que en su opinión serán de third parties y ayudarán a “acelerar la detección y la respuesta de forma semiautomática o automática, en muchos casos gracias a la inteligencia artificial”. Aunque considera que se seguirán usando los SOC como punto de inteligencia clave, en los que además se concentra el talento en ciberseguridad. Y señalaba que hay otras tendencias, como que “que gran parte de los integradores de ese sistema se acaben convirtiendo en prestadores de servicio de seguridad” y la construcción de SOC virtuales.

Clica en la imagen para ver la galería

CIBERSEGURIDAD COMO FRENO O PALANCA PARA LA MIGRACIÓN

La desconfianza en la ciberseguridad cloud ha sido un freno para muchas organizaciones al plantearse migrar a la nube, pero los expertos quieren aportar tranquilidad. Lo primero que aconseja Víctor Orive a las empresas es tener claro que la seguridad en cloud es distinta a la de entornos locales. Ciertas tecnologías y estrategias pueden servir, pero no para todo. Además, afirma que “la migración tiene que ser adaptada, no puede ser igual para todo el mundo, por eso se necesitan profesionales que sepan hacer esa migración al cloud, porque cada empresa tiene servicios y necesidades diferentes”, incluso entre compañías del mismo sector. Comentaba que “la migración no es solamente la migración del dato, sino que la capa de seguridad tiene que ir incorporada a esa migración”. En este sentido, muchas empresas temen que sus datos no estarán seguros en la nube, cuando en ocasiones es precisamente al revés. Pero esto requiere contar con proveedores y profesionales cualificados.

Para Borja Pérez, la ciberseguridad es una clara palanca para la migración, “nadie se va a la nube alegremente sin tener en cuenta la seguridad”. Pone como ejemplo el sector industrial, en el que hace tiempo se habla de los gemelos digitales, que se apoyan en herramientas de análisis basadas en la nube. En su opinión, estas empresas conocen la importancia de que los datos estén seguros y que “si van a la nube tiene que haber unas medidas de seguridad exactamente iguales que las que hay dentro”.

Sergio Martínez también considera que la ciberseguridad es una palanca, y destaca cómo las pymes están usando masivamente y de forma natural servicios en la nube de los grandes proveedores, como CRM. Lo están haciendo de forma rápida, sin miedo, porque confían en la seguridad que ofrecen los proveedores de estas plataformas, aunque en el caso de los ERP la adopción está costando más, ya que supone una mayor inversión.

Aunque la confianza en la seguridad de los proveedores de servicios cloud no es total en muchos casos, y en algunos casos no cubre todos los requisitos de los clientes. Por ello,

> “LA MIGRACIÓN TIENE QUE SER ADAPTADA A CADA EMPRESA, NO PUEDE SER IGUAL PARA TODO EL MUNDO”
>
> **BORJA PÉREZ,** Country Manager de **Stormshield** Iberia

como señalaba Víctor Orive, “tanto Google como Microsoft siempre dejan puertas abiertas a que se desarrollen capacidades de seguridad mayores que las que ellos dan”, o que solo están cubiertas en el caso de los contratos de mayor envergadura. En cualquier caso, opina que las ideas preconcebidas sobre la falta de seguridad en cloud están cambiando.

RECOMENDACIONES PARA MITIGAR LOS RIESGOS

Teniendo en cuenta la mejora de la ciberseguridad en cloud, Sergio Martínez cree que el peso de la protección se trasladará del dispositivo al usuario, y que es ahí donde se verán las inversiones y los futuros cambios en la industria, a lo que Orive añade la importancia de invertir en capacitación y concienciación del usuario en materia de ciberseguridad. Borja Pérez recalca la importancia de la visibilidad, la gestión de privilegios, de accesos y las estrategias Zero Trust, y coincide con Victor Orive en que la concienciación del usuario es clave,. Pero también cree “hay que diseñar arquitecturas y procesos como si los usuarios no estuviesen concienciados en absoluto”, ya que el usuario no tendría por qué ser un experto en ciberseguridad.

Clica en la imagen para ver la galería

A esto, Sergio Martínez añadía que también es fundamental tener claro que tarde o temprano van a tener un incidente de seguridad, y tendrán que gestionarlo de la mejor forma posible. Opinaba que la formación y concienciación es importante, pero también hay que tener planes por si sucede un incidente, que puede venir del interior o del exterior. A esto, Víctor Orive añade que hay dos tipos de insiders, los voluntarios y los involuntarios. Comenta que el punto de la cadena de seguridad más débil es el insider involuntario, “el que no es consciente de lo que hace y alguien se aprovecha de esa inconsciencia para poder tener acceso a determinada información con fines lucrativos “.

NOVEDADES DE LA INDUSTRIA

La ciberseguridad seguirá siendo un tema fundamental para las em-

presas en 2024 y los proveedores están adaptando constantemente su oferta para cubrir todos los focos de riesgo de los clientes y garantizar el acceso a las últimas tecnologías. Desde ADM Cloud & Services, Víctor Orive destaca que su compañía está dando más importancia a los servicios basados en inteligencia artificial, "sobre todo de gestión de multientornos, entornos híbridos, multidistribuidos, herramientas que te permitan gestionar esto desde un punto de vista de automatizado" para aportar cierta automatización, para ser más eficientes y ahorrar costes. Por otro lado, ofrecen herramientas de migración, también basadas en inteligencia artificial.

Sergio Martínez explica que SonicWall es una empresa 100% de canal y actualmente se encuentra en proceso de transformación, adquiriendo compañías para aumentar sus capacidades de servicio. Su objetivo es poder ofrecer una caja de herramientas al integrador, al partner, para que pueda construir servicios a medida para sus clientes. Una de sus novedades es la incorporación de "servicios MDR, especialmente en los dispositivos, en los entornos, en los endpoints, y la protección de los endpoints para poder gestionarlo por encima". También está el uso de tecnología machine learning y la reciente incorporación de una empresa especializada en entornos SASE y ZTNA, que entrará a formar parte del porfolio de la compañía.

Finalmente, Borja Pérez explica que Stormshield es una empresa con una fuerte presencia en entornos físicos, muy reacios a utilizar nubes, algo prohibido en muchos casos. Pero señala que sí ven clara la tendencia hacia la nube, y todas las soluciones que tienen dedicadas al endpoint, que tradicionalmente ofrecían en modalidad on-premise, con una consola local, ya se han convertido en soluciones SaaS. Y también van a hacer foco en soluciones XDR para aprovechar todo el conocimiento que acumulan y "poder aplicar una semi-automatización de las reglas de seguridad". ■

Clica en la imagen para ver la galería

MÁS INFO +

- Encuentros ITDM Group 'Hacia la siguiente era Cloud: bienvenidos al futuro'
- IT Digital Media Group y CyberMadrid colaborarán en la difusión del conocimiento en ciberseguridad

COMPARTIR EN REDES SOCIALES

ELENA MONTAÑÉS, COUNTRY DIRECTOR SPAIN & PORTUGAL DE CONTEXT

"Sigue habiendo muchas oportunidades en cloud"

Cerramos el primer Encuentro ITDM Group del año con una ponencia a cargo de Elena Montañés, Country Director para España y Portugal de Context, en la que expone cómo ha evolucionado el canal de distribución en España durante el año pasado y cómo está moviéndose el mercado de la nube. Esta información se basa en los datos de facturación de los mayoristas que recopilan semanalmente, de los que extrapolan la situación del mercado y las tendencias en el sector de la tecnología. En primer lugar, nos sitúa en el contexto actual, en el que la economía española ha evolucionado mejor de lo esperado, con un crecimiento del 2,4% en el PIB en 2023. Por otro lado, la inflación fluctuó entre el 1,9% de junio y el 3,5% registrado en septiembre y octubre.

De cara a 2024 se espera una desaceleración a corto plazo, que po-

PONENCIA >> Elena Montañés analiza la evolución del canal de distribución durante 2023 y el progreso del mercado cloud en España.

drían resultar en un crecimiento del PIB de solo el 1,5%, debido al descenso en la demanda doméstica, la lentitud en la creación de empleo y la moderación salarial. Asimismo, se producirá una reducción en el precio de la energía y se mantendrá una política macroeconómica más restrictiva, y habrá que esperar a 2025 para ver de nuevo un crecimiento del 2%.

EVOLUCIÓN DEL CANAL

Elena Montañés comenta que el canal ha cerrado 2023 con un descenso del 1,6% en la facturación, siguiendo una tendencia similar a la de la economía general, con un primer semestre de fuerte crecimiento, seguido de una ralentización que se acentuó en los últimos meses. Pero la situación en España ha sido mejor que en la mayor parte de Europa, donde se ha registrado un descenso promedio del 5%. Entrando en 2024, la evolución en las tres primeras semanas ha sido más positiva en España que en Europa, pero a partir de la cuarta semana se ha ralentizado.

En Context dividen los datos en canales profesionales, que incluyen la venta del mayorista al distribuidor corporativo, que se dirige a las grandes empresas y a la administración pública, junto con la pyme y la venta del mayorista al pequeño y mediano distribuidor. En estos canales profesionales la facturación ha crecido un 6% en 2023, principalmente en la parte corporate (10%), mientras que la pequeña y mediana empresa ha crecido un 2%. Analizando la tendencia en las primeras semanas de 2024, en ambas categorías se ha visto un crecimiento en las tres primeras semanas, seguido por una ralentización a partir de la cuarta, pero esperan una mejoría a lo largo del trimestre.

MERCADOS DE VOLUMEN Y DE VALOR

El mercado de valor, que incluye las compras empresariales de servidores, centros de datos, software, infraestructura, etc., representa actualmente el 34% de la facturación del canal. En 2023 mostró un crecimiento anual del 12%, comenzando con un desempeño excepcional en dos primeros trimestres, seguido de una ralentización a partir del tercer trimestre que culminó con una caída del 1% en el último cuarto del año. Según Elena Montañés, el comienzo de 2024 fue mejor que en los dos años anteriores, seguido de una ligera caída, pero en Context prevén que vuelva a remontar a lo largo del año, con perspectivas de que la segunda mitad de 2024 sea bastante mejor que la del año pasado.

En el mercado de volumen, que representa el 66% restante, los datos han sido malos en los dos últimos años, debido a la caída de la demanda tecnológica de los consumidores después del esfuerzo realizado durante la etapa del COVID y por la preocupación por la economía y la subida de tipos de interés. Pero en Context estiman que la situación también irá mejorando a lo largo de 2024.

PROGRESO Y OPORTUNIDADES EN CLOUD

Context afirma que entre los mayoristas el suministro de productos y servicios cloud es una de las principales áreas de inversión B2B de cara al futuro, y los resellers son conscientes de ello. Hasta la primera mitad de 2023 el mercado cloud creció a doble dígito y en el segundo semestre se ralentizó la inversión, pero el año se ha cerrado con casi un 4% de crecimiento general y Elena Montañés cree que sigue habiendo oportunidades en cloud. Tanto SaaS como IaaS y PaaS han cerrado 2023 en positivo, y en este campo Context ve muchas oportunidades en la hiperconvergencia, la seguridad cloud, la gestión de aplicaciones, el backup, la recuperación de datos, la virtualización y el almacenamiento, donde esperan seguir viendo crecimientos de doble o triple dígito.

En el otro extremo está todo lo relacionado con el endpoint, tanto la gestión como protección, la gestión de la identificación y del acceso, así como la seguridad del consumidor. También se ha visto un decrecimiento en las comunicaciones unificadas, tanto en dispositivos como en software. ■

MÁS INFO +

» Encuentro ITDM Cloud

» Impulso de los marketplaces cloud de los mayoristas

COMPARTIR EN REDES SOCIALES

HACIA LA SIGUIENTE ERA CLOUD:

BIENVENIDOS AL FUTURO

¡VER AHORA!

it Digital MAGAZINE

ENCUENTROS ITDM GROUP