

Desayuno de trabajo Networking Activo sobre “[Hosting, ISP´s y Cloud Computing](#)” en Madrid, 19 de Enero 2011.

En colaboración con [Hostarting](#) y [Loogic.com](#) - Patrocinado por [Adam](#), Global IT Services

## Conclusiones:

### Cloud Computing

Panorama Mundial:

Fue en 2008 cuando en el mundo anglosajón hubo una explosión sobre el cloud computing: donde más está implementado es en USA y donde más está creciendo y las inversiones son más fuertes es en Asia. No está creciendo lo que debería en Europa porque hay una cantidad de inversión menor con respecto a Asia y USA.

Hay inquietud por el **Cloud Computing** en España tanto a nivel proveedor, cómo de clientes (Hoosters, y CTO/CIOs).

18 meses de diferencia entre lo que se adapta en España y USA.

El Líder mundial es Amazon, en España es 1&1 con bastante margen sobre Arsys.

Se cobra por recurso consumido en unidad de tiempo (cpu/hora, memoria/hora, disco/hora...).

España:

Aquí gustan más todavía las máquinas físicas La gente quiere tocar y la nube no entusiasma .

No hay un **Cloud Computing** real en España aunque se está trabajando actualmente por que exista.

Hay una percepción en parte del mercado en que es una moda, los clientes early adopters empiezan a pedirlo.

Se puede decir que se tema que la expectación es demasiado grande para la cantidad de clientes que se espera que sean reales.

Clientes cautivos

El objetivo es la "Federación de nubes", con interoperabilidad entre nubes.

No hay estandarización efectiva en el mercado, lo cual hace que no sea sencillo cambiar de proveedor de Cloud Computing.

## Los datacenters y hostings

Sobre el datacenter verde, hay presión desde los medios por ser verde. Hay cierta inquietud en algunas empresas por ofrecer Green Hosting, y la mejor manera de hacerlo es a través del PUE. Es una necesidad, cualquier responsable de CPD tendrá entre sus objetivos disminuir la factura eléctrica progresivamente y todos acabarán por entrar en ese concepto.

Los fabricantes no ayudan en sus servidores porque cada vez consumen más y más energía y es complicado contener el consumo energético, pero se está ahorrando espacio y hay soluciones para refrigerar más

eficientemente debido a la concentración de los equipos.

Si uno vende que es Green IT tiene que demostrarlo con datos públicos y auditados.

Pero la realidad es que nadie acaba comprobando la eficiencia energética de los que se denominan Green IT. Hay una ISO (la 16.001) sobre este tema que en líneas generales nadie cumple.

El CTO medio necesita tener cerca sus servidores para sentirse cómodo, aunque está tendencia está cambiando debido a la necesidad de ceñirse a presupuestos más ajustados. El gasto de recursos humanos de un director técnico es el principal motivo de la externalización, es una consecuencia de tener que disponer de especialistas en muchas disciplinas.

Soluciones Plesk muy buena a nivel de cliente por su panel sencillo, aunque la principal limitación de Plesk es la escalabilidad. Es una herramienta pensada para instalarla en un servidor, y revender Hosting cortando la maquina en cachitos. En el momento en que necesitas más de un server, Plesk se queda pequeño porque no está pensado para funcionar en entornos más complejos con múltiples servidores.

Un cliente con Plesk que necesita una solución compleja en un momento determinado es el potencial cliente de Managed Hosting y servicios profesionales, el cliente tiene que subir al siguiente nivel.

El hosting se acaba contratando por primera vez en lo local, con la empresa que tiene más cerca o directamente la empresa que desarrolla la página web o la solución TI de la empresa.

Suele haber una competencia sana entre la mayoría de empresas de hosting, salvo las muy grandes que compiten incluso por el cliente de productos básicos, y es entre éstas últimas donde podemos decir que algunas hacen dumping de precios.

Los nuevos player tienen menos buen rollo entre sí y con el mercado, habiendo entrado en un momento de dura competencia, con mejores medios pero con muchos más players en el mercado.

## **Mercado**

El crecimiento es bajo pero se sigue creciendo, en tasas de un 5% - 10% anual.

El comercio electrónico ayudará a que se crezca en necesidad de recursos de hosting

El servicio de post venta y atención al cliente es la clave para que un hosting crezca. Actualmente es la mayor vía de entrada de clientes ahora mismo. Los clientes huyen de las empresas que tienen una mala política de atención al cliente.

El cliente busca flexibilidad

La crisis ha obligado a externalizar muchos IT en muchas empresas

Cuando una gran empresa compra un proveedor de hosting: 1.- Sus clientes pequeños de ésta se van aunque en una cantidad que no tiene por qué ser preocupante y sus clientes grandes se quedan en el nuevo proveedor de hosting grande comprador. 2.- Respecto de los puestos de trabajo, la empresa compradora suele mantener los puestos de trabajo de los técnicos de la empresa comprada.

Va a seguir el proceso de concentración, este año 2011 seguirá habiendo adquisiciones

En 10 años habrá muchos menos players en el mercado

## Seguridad y confianza

Hay una bomba de relojería entre manos cuando mezclamos los conceptos Cloud Computing y LOPD, por estar los servidores en países extra comunitarios.

En temas de seguridad técnica, lo más habitual es el robo de claves (por ftp, antiguos wordpress), no hay tanto DDoS como parece. Es raro que la culpa de una intrusión esté centrada en el proveedor de hosting, más del 90% de las intrusiones se deben a aplicativos no actualizados o a desarrollos propios no optimizados para uso web por parte del cliente.

Ante ataques a la neutralidad de la red de telecos o gobiernos, habrá salidas inmediatas en el mercado, ya sea con conexiones cifradas, cambios de proveedor de acceso, etc.

## IPv6

Ahora es cuando va a empezar la migración a ipv6 y no está conectado globalmente.

A nivel interno las empresas de hosting si lo usan pero hasta que no venga impuesto de fuera no se va a implementar. De 80 empresas grandes de hosting en España, 10 la tienen. La mayor parte del software de Cloud Computing no lo soporta bien todavía . En hardware si está muy probado el ipv6 y funciona muy bien.

Los hosting serán ágiles en aplicarlo, las telecos con el acceso del usuario irán más lentos a aplicarlo

## Impagados.

El riesgo de impago es muy bajo, con clientes muy recurrentes, es un negocio con poco impagado.

Un cliente nuevo, dinero por prepago. Ideal para la empresa, pero muchos clientes recelan de este tipo de adelanto. Solo sirve para productos pequeños, hosting de grandes cuentas la tendencia es a la inversa.

En Cloud Computing no parece viable el postpago, por lo que la mejor manera de implantarlo y que funcione comercialmente es a través de un modelo de prepago y de ahí ir descontando el consumo

## **Laboral, IT y empresas de hosting, isp y cloud computing**

Los jóvenes que se dedican a IT tienen un gran índice de adaptabilidad. Pero lo normal es que muchos “nativos digitales” no se preocupan qué hay por debajo en sus equipos.

Los nativos digitales son esponjas, quieren que les expliquemos las cosas más que antes, están más formados y tienen un acceso más rápido a la información, correcta o no. No se creen más seguros de su sabiduría que nosotros en su momento, solo que anteriormente se justificaba con órdenes imperativas y en la actualidad no se puede imponer, se tienen que explicar de forma muy clara y muy preparada. Tienen muchas inquietudes tecnológicas y muchas ganas de aprender,

Los estudiantes de FP tienen la cabeza más amueblada que los ingenieros de IT. Los mejores son matemáticos y físicos

Siempre es lo suyo medir por objetivos y no pedir horas a los técnicos IT

En grandes empresas IT lo más complicado de gestionar es el personal

Un detalle, quién llega a un sitio (reunión de trabajo, congreso, etc) y toma notas, es que tiene interés

Todo debe estar documentado en todo IT

El mercado de sueldos de buenos técnicos IT va a seguir subiendo y subiendo

## **Emprendedores**

Los emprendedores de Startups: llegan a pedir gratis sus servidores por la relevancia que tendrán en un futuro y aprietan mucho en los márgenes.

No destacan por su volumen de petición de servidores respecto a otro tipo de clientes

## Otros temas

Anécdota: Hay empresas especializadas en migrar servidores de datacenter

Próximos productos: VDI, productos para contenidos audiovisuales, Dropbox, servicios y aplicaciones sobre Cloud Computing,

Algunos servicios actuales van a tener verdaderos problemas si estalla con fuerza el Cloud Computing (ejemplo: no va a tener sentido el Picassa como editor de fotos si se ofrece un "photoshop" en cloud. Muchos se deberán reinventar o adaptar.

Gran parte de los nuevos servicios puede tener problemas por **Cloud Computing**

Hay muchas máquinas antiguas sin uso, que se pueden aprovechar para venderlas en el mercado secundario. Porque muchos clientes quieren máquinas nuevas cada año.

Hay vía de negocio para emprendedor que cierre acuerdos con isp para reciclar ordenadores. También hay muchas donaciones para ONG's aunque estas no aceptan siempre cualquier tipo de servidor antiguo.

Desayuno de Trabajo patrocinado por [Adam](#).



Creador del documento: Emilio Márquez Espino CEO de Networking Activo.

Blog: <http://emiliomarquez.com>

Web : <http://networkingactivo.com>

Twitter: <http://Twitter.com/EmilioMarquez>

Mi perfil profesional: <http://www.Linkedin.com/in/emiliomarquezespino>