



Aprovechando oportunidades de negocio para soluciones de nube híbrida

UN DOCUMENTO TECH DATA + TECHNOLOGY SOLUTIONS - WHITE PAPER

Oportunidad y Tamaño del Mercado

En el mercado de rápido crecimiento y grandes oportunidades de la computación en nube, muchos revendedores de valor agregado (VARs) y proveedores de soluciones están cosechando los beneficios de responder a las necesidades de los clientes con soluciones de nube híbrida. Este segmento es grande y crece a ritmo acelerado: la firma de investigación TechNavio proyecta que el mercado global de nube híbrida superará los US\$79 mil millones en 2018, con una tasa de crecimiento anual compuesta superior al 30%.¹

La computación en nube híbrida presenta varias ventajas importantes - tanto reales como percibidas - con respecto a las arquitecturas de nube pública y nube privada. La nube pública, aunque considerada por las organizaciones como una forma fácil y accesible para incursionar en la nube, se percibe como un entorno más susceptible a violaciones de seguridad y preocupaciones de privacidad.

La nube privada, si bien es vista como más robusta para defenderse de problemas de seguridad, puede ser más costosa de implementar y administrar, especialmente para las organizaciones que tienen limitaciones de personal de TI.

La nube híbrida combina lo mejor de la nube pública y la nube privada en varios aspectos. La ventaja más significativa de la computación de nube híbrida es la mayor flexibilidad que da a las organizaciones para utilizar nubes públicas accesibles para las aplicaciones y cargas de trabajo de Nivel 2, y al mismo tiempo utilizar una nube privada para aplicaciones más estratégicas y cargas de trabajo más exigentes. La nube híbrida también se considera un reflejo de cómo las arquitecturas de TI de la mayoría de las organizaciones realmente se configuran, combinando infraestructura en instalaciones propias (on-premise) con infraestructura colocada o totalmente tercerizada.

“Lo que hay que recordar sobre la computación de nube híbrida es que la mayoría de las organizaciones confían en un mix de recursos de TI internos y externos, que incluyen una combinación de distintos tipos de servicios de nube,” comenta Jeff Kaplan, director gerente de THINK strategies, organización de consultoría que se especializa en la computación en nube. “El mundo de negocios en sí es un lugar híbrido, y los entornos de nube híbrida van a ser probablemente para el 99% de las organizaciones que quieren sacar provecho de lo que la nube puede ofrecer.”

En suma, la computación de nube híbrida da a las organizaciones la flexibilidad de procesar sus propias cargas de trabajo de TI en la forma que se adapta mejor a sus presupuestos, recursos humanos, demandas de las partes interesadas del negocio, requisitos de desempeño, necesidades de disponibilidad y planes de crecimiento de largo plazo.



Para los VARs y otros proveedores de soluciones, hay numerosas formas de participar en el mercado de nube híbrida:

- Un proveedor de soluciones puede actuar como integrador de sistemas llave en mano, o Cloud Builder, no solo configurando la infraestructura híbrida sino también administrándola en forma continua para los clientes.
- Los VARs que ya están proporcionando la infraestructura on-premise, o los Proveedores Cloud, pueden aprovechar para agregar infraestructura de conectividad de nube, así como diseño/ consultoría de sistemas, monitoreo de sistemas y aplicaciones y servicios basados sobre la nube.
- Un VAR puede especializarse en ciertos aspectos de la cadena de valor de la nube híbrida, tales como dar hospedaje de infraestructura virtual para clientes, desarrollar aplicaciones específicamente para la nube o actuar como “agente” o Revendedor Cloud en nombre de proveedores de servicio más grandes interesados en acceder las relaciones de clientes locales del VAR relationships.

Cualquiera sea el rol que un proveedor de soluciones elija tener, hay varias cosas que recordar al realizar un mapeo de una estrategia para participar y sacar provecho de la creciente prevalencia de la computación de nube híbrida:

Factores de negocio y desafíos de clientes

El pasaje a la computación en nube cobra ímpetu gracias a una serie de desafíos sustantivos que llevan a los líderes de negocio y de TI por igual a buscar nuevas soluciones. Entre otros, se pueden citar:

- **Limitaciones presupuestarias.** Los ejecutivos de negocio buscan recortar lo que tradicionalmente ha sido un aumento del gasto de dos dígitos en los presupuestos de capital de TI.
- **TI de las sombras.** Muchas partes interesadas del negocio, frustradas por los prolongados ciclos de aplicación e implementación, comenzaron a eludir al departamento de TI y a actuar como su propia área de TI a través de soluciones como nubes públicas, enfoques de virtualización baratos y el uso de sus propios dispositivos de consumo para acceder a los datos y servicios corporativos.
- **Limitaciones de personal interno.** Las organizaciones no solo han puesto un freno a la contratación de personal de TI; también hay menos especialistas in-house para manejar requisitos únicos de tecnología o aplicaciones.
- **Necesidad de preservar inversiones existentes** en infraestructura in situ.

Si bien la infraestructura de TI que se vuelve obsoleta en algún momento deberá ser reemplazada, las organizaciones buscan preservar las inversiones existentes todo lo posible, incluso mientras implementan nuevas capacidades.

La computación en nube, en general, se encuentra bien posicionada como elemento viable, incluso esencial, en el modo en que las organizaciones utilizan la tecnología para alcanzar objetivos de negocio. Los desafíos --como mayores demandas a equipos internos de TI que ya están al borde de sus capacidades, la necesidad de implementar nuevos productos y servicios con más rapidez, y la capacidad de controlar los costos de infraestructura de TI-- son solo algunos de los beneficios ampliamente aceptados de la computación en nube.

Sin embargo, la nube híbrida tiene su propio conjunto de factores de negocio que surgen de importantes desafíos de los clientes. Por ejemplo, la infraestructura de TI dentro de la mayoría de las organizaciones ha evolucionado principalmente a modo de parches, a menudo de forma ad-hoc, con sistemas

diversos e incluso incompatibles que se fueron agregando con el tiempo, para lograr tareas que alguna vez estaban aisladas pero ahora es preciso integrar.

Otro desafío importante que enfrentan los clientes y que impulsa un mayor uso de implementaciones de nube híbrida es la necesidad de preservar e incluso extender las inversiones legadas en equipos de capital, como servidores, almacenamiento y redes. Incluso los sistemas de alimentación y refrigeración han proliferado, acompañando la expansión del hardware en el centro de cómputo y en centros de computación no tradicionales.

Pero probablemente el factor de negocio individual mayor que impulsa la demanda de la nube en general, y de la nube híbrida en particular, sea la capacidad de los usuarios de negocio de realizar rápidamente proyectos piloto, evaluaciones e implementaciones de nuevos productos y servicios, sin tener que esperar en fila para que se realicen desarrollos de TI.



Forrester Research observa que la necesidad de responder en forma rápida y flexible a demandas cambiantes de cargas de trabajo es por lejos la principal motivación para pasar a una arquitectura de nube híbrida, seguida por la necesidad de reducir el gasto en infraestructura y ayudar a los equipos de TI internos a enfocarse en cuestiones estratégicas, en lugar de tácticas.²

Componentes Clave de la Solución

Sería fácil –aunque erróneo– pensar que pasar a una solución de computación en nube significa que las organizaciones no tendrán que comprar infraestructura de hardware.

Si bien es cierto que migrar a la nube es una gran ayuda para reducir significativamente la necesidad de ampliar la infraestructura física, eso no significa que los VARs y proveedores de soluciones no tengan oportunidades de vender más hardware. Después de todo, uno de los principios de la computación de nube híbrida es la capacidad de utilizar equipos on-premise con los de VARs o proveedores de servicios Cloud que están hospedando las aplicaciones y contenidos de los clientes.

Un área de tecnología en la que los VARs e integradores de sistemas pueden comprar o que pueden recomendar a sus clientes es la infraestructura de red. El intercambio de información con nubes ubicadas fuera de las instalaciones de la empresa significa que el ancho de banda es esencial. Además de productos de redes tradicionales, como routers y switches, la computación en nube híbrida requiere la integración de tecnologías de software como optimización de red de área amplia, aceleración de red y transferencia de archivos de alta velocidad. Después de todo, estar habilitado para la nube no trae muchos beneficios si esos grandes archivos que los clientes envían a la nube no pueden llegar a destino por limitaciones de ancho de banda.

Los VARs y proveedores de soluciones también deberán estar al día cuando se trate de soluciones de movilidad empresarial, tales como infraestructura Wi-Fi y herramientas de gestión de dispositivos móviles y movilidad empresarial.

El almacenamiento también es una tecnología estratégica para nubes híbridas, ya sea que esté diseñado para mejorar la infraestructura in-situ de los clientes o la infraestructura de hospedaje de los VARs y los integradores. La virtualización del almacenamiento es una tecnología invaluable para ayudar a expandir y organizar lógicamente el costo de almacenamiento en forma efectiva y como puente natural hacia las nubes híbridas.

Del otro lado del almacenamiento, tenemos protección, backup, archivo y recuperación de datos. Eso significa que los VARs también deben estar al tanto de las últimas novedades en hardware y software de resguardo: los appliances de resguardo de red se están volviendo cada vez más populares en esta área, por su pequeño tamaño, fácil implementación y costo de adquisición relativamente bajo.



Las dos piezas finales del rompecabezas tecnológico de las nubes híbridas son la orquestación y la automatización. Esas dos piezas en realidad están entrelazadas en la gestión de los elementos interconectados de la infraestructura y los servicios en instalaciones (on-premise) y fuera de instalaciones (off-premise) en forma muy automatizada. La orquestación – representada por el diseño de arquitectura y herramientas de software– permite que los procesos de negocio y los flujos de trabajo aparezcan como si fueran parte de una solución única y cohesiva, incluso cuando el diseño implementado es de nube híbrida.

Lo que los VARs y proveedores de soluciones que diseñan entornos de nube híbrida deben saber es que el objetivo principal de la automatización es dar soporte al procesamiento de flujos de trabajo, mientras que la orquestación combina la ejecución de flujos de trabajo y la implementación de esos flujos para entregar servicios específicos. Esos servicios pueden ser tan sencillos como servicios de archivo e impresión, o tan complejos y estratégicos como el aumento automático en la escala de la disponibilidad de infraestructura, en caso de picos inesperados en la demanda de aplicaciones de e-commerce. La orquestación es esencial para garantizar que dichas tareas den como resultado objetivos de negocio específicos.

Satisfacer las Expectativas de los Clientes

¿Quién “compra” realmente o influye en la compra de servicios de nube híbrida? En la mayoría de los casos, se verá que las decisiones de compra de nube híbrida son el resultado de un proceso muy colaborativo entre los ejecutivos de negocio y las organizaciones de TI, especialmente a niveles muy altos. Los clientes que buscan pasar a la nube por primera vez o tal vez expandir sus esfuerzos iniciales en la nube lo hacen porque esperan beneficios de negocio tangibles, no solo una forma de reducir los gastos de capital en el presupuesto de TI.

Altos Ejecutivos de Negocio

Los altos ejecutivos de negocio y otros gerentes de línea de negocio tienden a ver la atracción de la nube híbrida a través de una doble lente: los beneficios competitivos y las mejoras financieras. Uno de los grandes motivos por los que las organizaciones están adoptando rápidamente un modelo basado sobre la nube es la capacidad de actuar con más agilidad en la implementación de nuevos productos y servicios para sus propios clientes, en lugar de tener que esperar que el departamento de TI (que en general está excedido en su capacidad y suele tener personal insuficiente) construya, pruebe e implemente nuevas soluciones. Esta búsqueda de “velocidad de llegada al mercado” es uno de los factores clave para las organizaciones; la capacidad de desarrollar rápidamente pilotos de nuevas capacidades a través de sistemas de nube pública de costo accesible ha llevado incluso a los gerentes de negocio técnicamente limitados a pasar a iniciativas de nube sin el conocimiento o el apoyo directo del departamento de TI.

Las soluciones de nube híbrida, en particular, son atractivas aquí porque permiten a las organizaciones maximizar sus sistemas legados y las capacidades de nube iniciales que puedan haber implementado. Al unir tanto soluciones on-premise como soluciones de nube, así como unir nubes públicas y nubes privadas, las organizaciones pueden probar con más facilidad nuevas iniciativas, e implementarlas con más rapidez.

Los líderes de negocio también ven con buenos ojos las soluciones de nube porque proporcionan la máxima flexibilidad en la selección del modelo operativo que funciona mejor para una organización, en lugar de forzarlos a cambiar la forma en que trabajan para alinearse a las limitaciones tecnológicas de un enfoque específico de la infraestructura de TI. Finalmente, los líderes de negocio ven gran valor en los beneficios financieros de la nube híbrida. Como este enfoque de arquitectura no exige a las compañías seguir comprando cantidades significativas de nuevo hardware, les permite reducir gastos de capital y al mismo tiempo les da una forma predecible de hacer pronósticos de TI sobre la base de un modelo de suscripción.

Ejecutivos IT

Los ejecutivos de TI ven la nube híbrida como un enfoque atractivo porque tiene el potencial de extender sustancial y rápidamente su capacidad de dar soporte a los requisitos de los usuarios finales sin sobrecargar más al personal interno de TI. Esto permite a los CIOs y a otros ejecutivos internos de TI dedicar más tiempo a enfocarse en aplicaciones y servicios transformadores en lugar de en actividades relativamente triviales, del tipo “mantener las luces encendidas”, como consultas de mesa de ayuda, incorporación de nuevos usuarios y actualizaciones de software y hardware.

Otro beneficio clave para TI: la nube híbrida preserva las inversiones en infraestructura y aplicaciones existentes, en lugar de requerir implementaciones que arrancan los sistemas antiguos y los reemplazan por nuevos. La nube híbrida da soporte al requerimiento clave de TI de la escalabilidad, la capacidad de reaccionar en forma rápida y con costo accesible a cambios repentinos e imprevistos en el volumen de negocio que de otro modo requeriría inversión en nuevos sistemas para poder mantenerse a tono.

Finalmente, la nube híbrida puede ser una forma atractiva y confiable de abordar algunas de las mayores pesadillas de los departamentos de TI: la seguridad y el cumplimiento regulatorio. Al trabajar con VARs, proveedores de soluciones y proveedores de servicios Cloud, las organizaciones de TI pueden apalancar conocimientos y experiencias de primer nivel sobre nuevas amenazas de seguridad, defensa perimetral y disponibilidad de aplicaciones, así como asegurar que los datos de la organización estén protegidos de acuerdo con una variedad de requisitos regulatorios muy estrictos.

Preguntas para Hacer al Comenzar

A medida que los VARs y proveedores de soluciones se embarcan agresivamente en su travesía para aprovechar las soluciones de nube híbrida, es importante tener en cuenta algunas preguntas clave para hacer internamente y con potenciales socios de tecnología y servicios. Entre otras preguntas, se pueden hacer las siguientes:

• ¿Qué rol debería tener su organización en el mercado de nube híbrida?

Por ejemplo, su organización debe determinar cuál es su actual punto fuerte de especialización: infraestructura, desarrollo de aplicaciones, servicios de consultoría, o diseño y soporte de soluciones llave en mano extremo a extremo. Al mismo tiempo, usted debe comprender plenamente qué necesitan sus clientes actuales y potenciales para poder obtener los beneficios de la nube híbrida. Las respuestas sinceras y bien pensadas a estas preguntas probablemente le faciliten comprender qué papel debe desempeñar su organización y qué tipos de alianzas deberá construir para tener éxito.

• ¿Qué nivel de inversión deberá realizar?

Piense en la palabra “inversión” como algo más que un simple compromiso económico, aunque este es sin dudas esencial. Por ejemplo, tal vez necesite contratar nuevo personal con especialización en la venta de servicios de nube, o encontrar expertos que tengan relaciones establecidas con proveedores de servicios de nube. También deberá determinar si tiene el talento técnico interno necesario en esas áreas, por ejemplo, en redes de área amplia, almacenamiento definido por software y seguridad, de modo que piense en las nuevas certificaciones de proveedor que son esenciales para

construir y dar soporte a las nubes híbridas. Otra área importante a considerar es invertir en especialización en cumplimiento centrado en nube.

Por ejemplo, ¿sabe usted que los VARs y otras organizaciones de servicios independientes tienen una rendición de cuentas significativa en el sector de prestaciones de salud de acuerdo con las nuevas clasificaciones de Asociados de negocio bajo la legislación estadounidense HIPAA?

• **¿Tiene usted la especialización en ventas necesaria?** Vender soluciones de nube híbrida significa más que simplemente ampliar las relaciones con nuevos proveedores de tecnología o aprender siglas nuevas. Comienza por tener un conocimiento específico de cómo las nubes híbridas pueden beneficiar las operaciones de negocio de sus clientes, y luego cómo traducir ese beneficio en las capacidades de su organización. Aunque la nube híbrida es un mercado emocionante y de crecimiento vertiginoso, tal vez no sea la solución correcta para cada uno de sus clientes existentes o potenciales.

Su fuerza de ventas –o sus socios estratégicos involucrados en los esfuerzos preventa – deben comprender cómo diferenciar una oportunidad de venta madura de un esfuerzo potencialmente largo, costoso y poco provechoso.



Trabaje con Tech Data + Technology Solutions

Para poder proporcionar la tecnología y la especialización de negocios que se necesitan para implementar y administrar nubes híbridas, los VARs y los proveedores de soluciones de todos los perfiles necesitan un socio experimentado, confiable y equipado con buenos recursos, que pueda ayudar a las empresas a iniciarse en esta travesía rápidamente. Para asegurar el éxito, Tech Data proporciona soluciones de infraestructura robustas y de alto desempeño y especialización para evaluar y entregar soluciones óptimas de nube pública, privada o híbrida que mejor se adapten a las necesidades de los socios y sus clientes, así como herramientas de facturación y analítica para consolidar, supervisar y administrar cuentas de nube entre múltiples proveedores Cloud.

Tech Data cuenta con expertos que poseen los conocimientos tanto técnicos como de negocio requeridos para tener éxito en el mercado de nube híbrida. Junto con un ecosistema de proveedores de centro de cómputo de primera clase mundial y proveedores de soluciones de nube, Tech Data desarrolló programas para el canal y ofertas empaquetadas, diseñadas para ayudar a los socios a reducir la complejidad y el riesgo de migrar a la nube.

Tech Data ayuda a las organizaciones a planear, implementar y administrar soluciones de nube híbrida –así como arquitectura de nube pública y privada – que ayuda a los VARs a participar en la forma más apropiada para soluciones de nube híbrida. Tech Data mantiene estrechas alianzas con los proveedores de completas plataformas Cloud de la industria, entre otros: Amazon Web Services, IBM SoftLayer y CenturyLink Technology Solutions.

[Vea más recursos](#) e información sobre cómo asociarse con Tech Data para prestar servicios de nube híbrida.

Para obtener más información visite: <http://www.techdata.com>