

computing.es

10 de febrero de 2014

De la eficiencia energética a la mejora de los servicios

Conclusiones del 'II Encuentro Anual de Hosters de Computing' organizado con la colaboración de Dell e Intel

El mercado de hosters español está en plena ebullición, con la explosión de servicios en la nube y la revolución en marcha de los CPD, el incremento exponencial de la información y las crecientes necesidades de cómputo y de almacenamiento de sus clientes corporativos. Todo ello conforma un escenario de enormes oportunidades y también de grandes retos para los proveedores de servicios gestionados y de alojamiento, que sienten la presión de los proveedores globales como Amazon que pueden ofrecer unos precios más competitivos gracias a sus economías de escala y a su poderosa oferta.

No obstante, la diferenciación y el valor son las señas de identidad en las que deben hacer más énfasis los hosters para poder evolucionar con éxito buscando fórmulas de servicio más novedosas y eficaces aprovechando las ventajas tecnológicas actuales para ganar en prestaciones y en reducción del gasto energético. Todos estos temas se pusieron sobre la mesa durante el 'II Encuentro Anual de Hosters de Computing', con la colaboración de Dell e Intel. Precisamente el principal caballo de batalla que afecta a estos proveedores de infraestructuras TI tiene que ver con el consumo energético, algo que redunda en su cuenta de resultados pero también en la sostenibilidad medioambiental.



Los hosters consideran que establecer políticas de ahorro energético en el centro de datos es una cuestión de primera magnitud. Así lo confirma Alejandro Fuster, head of Marketing de Colt: “hemos hecho un programa de reducción de costes de energía. Tenemos 30.000 metros cuadrados en Europa y en tres años hemos reducido el 18% del consumo (lo que representa unos 43 gigawattios). Teniendo en cuenta que el coste del funcionamiento operativo en el CPD está entre el 30 y 50% del total, esta medida ha tenido un gran impacto desde el punto de vista de la competitividad”. Green IT es un factor importante, pero lo realmente importante es “ser competitivos y ser eficientes para nuestros propios clientes. Estamos siguiendo con este programa, que consideramos fundamental para nuestra propia competitividad”.



Las cifras así lo demuestran, según proyecciones hechas por Colt; si todos los datacenters europeos redujesen el 5% su consumo, la energía ahorrada equivaldría al gasto energético de una ciudad de 750.000 habitantes en un año. Desde Interxion la eficiencia se valora con una doble perspectiva, desde el ahorro energético y desde el prisma medioambiental. “Cada vez hay entornos de mayor densidad y de mayor consumo energético. Estimamos que, de la gestión de un CPD, el 20/25% es puro coste de energía. Cualquier medida que ataque esa partida es importante”, argumenta José Luis Arnau, sales director de Interxion. Como ha detectado esta compañía, “en los datacenters no profesionales hay un desconocimiento del coste real de la energía. Los que gestionamos CPD tenemos mucho que aportar”.

Desde la óptica medioambiental, Arnau se muestra proclive a adoptar políticas de buen gobierno, “no se trata sólo de cumplir normas y regulaciones, sino de incorporar Green IT al valor de la empresa. Cuanto más consumimos, más ahorramos. Pongamos que hay 20 centros de datos en 20 empresas, nosotros arreglamos todo un datacenter profesional y no consumimos 20 veces, sino que aportamos un valor derivado de la eficiencia energética”. Para Interxion, la optimización estriba más en la gestión operativa que en el diseño, capítulo en el que se hace mucho hincapié, “donde hay ahorro es en la gestión del día a día, poniendo en marcha las mejores prácticas”.

Fibra óptica, adiós al cobre

La estrategia de reducción energética de Fibernet se ha basado en apostar por la fibra óptica. Esta empresa dedicada al desarrollo de sistemas de transporte por fibra ha creado un producto que consiste en una solución inteligente para la asignación dinámica de fibra eliminando el cobre. “De esta manera disipamos calor y, por tanto, consumo. Todo ello basado en una matriz compleja”, resume Antonio Gorrachategui, director de Proyectos de CPD de Fibernet. La compañía ha trabajado con una

universidad en un modelo de refrigeración basado en geotermia, “mediante el flujo de un líquido especial que se lleva al rack y que permite un ahorro en el consumo. Para centros de datos nuevos este sistema es fácil de aplicar, también depende de su ubicación geográfica. En definitiva, hay soluciones medioambientales en el mercado”.

Mientras que David Costa, country manager de Nominalia, cree que se pone más énfasis en el coste en sí mismo y se deja en segundo plano el concepto Green IT. “El Green IT parece que se queda como una anécdota frente al ahorro de costes, cuando nos jugamos salvar el planeta. Los CPD son grandes consumidores de energía y tenemos que optimizar su consumo por responsabilidad moral con la sociedad, si bien los costes son importantes. Por eso nos decantamos por tecnología de Dell, que nos ofrecía menor consumo”. Ángel Pérez, Product & Solutions architect director de Claranet, opina que “un concepto es consecuencia del otro, ya que la mejora continua del negocio redundará en una mayor eficiencia medioambiental”. Pérez comparte una experiencia muy llamativa, un CPD verde desarrollado en Finlandia que no consume electricidad, refrigerado con geotermia, totalmente modular y que se construyó en 16 semanas. Cada módulo, a su vez, tiene la flexibilidad de potencia que sea requerida. Global Switch cuenta con la friolera de 300.000 metros cuadrados de CPD y su director general, Markel Gruber, piensa, en la línea de Interxion, que hay que hacer todos los esfuerzos posibles en la parte de operación de cara al ahorro. “Podemos ayudar en refrigeración, pero los usuarios se resisten a subir o bajar temperaturas. Los servidores podrían trabajar a temperaturas más altas. Ahí necesitamos la ayuda de los fabricantes que podrían evangelizar en esta dirección para hacer más verdes los centros de datos”, postula Gruber. Y en este punto, Carlos Piqueras, responsable del área Hosters de Intel, apunta que “en un CPD español se probó subir hasta 26 grados y se comprobó que el funcionamiento era correcto”. En resumen, el factor Green es importante, como corrobora Domingo Esteban, director de Gestión de Activos Tecnológicos de Tissat, para quien es necesario “buscar equilibrio entre consumo y sostenibilidad”. Tissat ha certificado su datacenter con Aenor y aplica políticas de reducción de consumo con la mirada puesta en el análisis de datos.

Adaptarse a la demanda

Los hosters españoles observan que la demanda de servicios por parte de sus clientes va más lenta de lo previsible. Como confirma Robert Aldabo, director de Marketing de Grandes Cuentas de Ono, “estamos centrando nuestros esfuerzos en la parte operativa, hay que mejorar los procesos y la provisión, pero lo que está claro es que la reingeniería y la readaptación del datacenter vendrá si los clientes piden servicios de este tipo. Para nosotros, la virtualización es un hecho, para muchos clientes, todavía no, tiene por tanto un largo camino”.

Aquí, Ángel Pérez de Claranet apostilla que “hay que educar en nuevos servicios. Para nosotros, cloud y virtualización es una realidad consolidada”. Jesús Ángel Bravo, socio de Softec Internet, señala que su compañía apuesta por SaaS y servicios integrados a través de una plataforma desatendida, “una realidad en mercados avanzados como el anglosajón donde la pyme está habituada al autoservicio. En España falta que se dispare la demanda del Software como Servicio; igual que ha sucedido en esos mercados, aquí terminará funcionando”.

Para Fuster de Colt, “en IaaS y SaaS las cifras hablan de crecimiento exponencial. Colt tiene la mayor plataforma de VMware de Europa, lo cual nos permite dar soluciones balanceadas, configurables por clientes. No sólo damos infraestructura, backup, almacenamiento, sino Software como Servicio, que es, a la postre, el que

enseña al cliente el poder del cloud”. Roberto Rica, consultor senior en TI de Ibercom, también aprecia el progreso de la “IaaS, el almacenamiento, los sistemas de contingencia y el backup. El SaaS lo ofrecen empresas de desarrollo de aplicaciones que son también nuestros clientes”. Por otro lado, Rica zanja la cuestión ‘¿ahorro o Green IT?’: “por suerte ahorro y responsabilidad social corporativa de ser verde van en la misma dirección y no hay debate”.

Hassan Kalantari director de Uniway, hace alusión a la subida de la factura eléctrica que va a suponer un aumento de los costes para las compañías. Kalantari considera que SaaS es “algo rompedor”. Y argumenta: “tenemos que ver cómo adaptar sus aplicaciones. Los clientes no tienen tiempo de asimilar los cambios, ¿qué sucede con lo que invirtieron ayer? La gente entiende que tiene que actualizarse, la cuestión es estudiar cómo dar el salto”. Jesús Martínez, director de Comunicación de Strato, también percibe que existe una doble velocidad entre proveedor y cliente, “en la realidad el nivel del mercado es diferente”. Según Mahib Subh, CBDO de Hispaweb, “el SaaS, con herramientas como Office 365 de Microsoft, es una oportunidad para los hosters. Además, los clientes nativos 2.0 son más receptivos a la hora de virtualizarse”. Eugenio Garrido, director de Descom, añade un punto de vista diferente: “a los fabricantes no les interesa que se virtualice todo, ya que dejarían de vender hardware. Por otro lado, cada vez que virtualizamos, contratamos menos espacio. Creo en la virtualización, pero hay factores en contra”. En este punto difiere Roberto Rica de Ibercom, “el fabricante deja de vender servidores dedicados pero vende máquinas más potentes. Se han adaptado al mercado creando nuevas líneas de servicios y de ingeniería que compensan la bajada de dichas ventas”. Según su experiencia, “el cliente quiere virtualizar pero le da miedo, hay que educarle y darle apoyo. Teme el cloud público, y cuando virtualiza pide montar su cloud en servidores específicos”. Garrido replica al respecto: “los fabricantes y los grandes hosters son los que van a dar la virtualización y eso afecta a nuestro negocio, terminaremos siendo distribuidores de ellos”.

José Ignacio Estrade, director de Desarrollo de Negocio de Dantia Tecnología, compañía con un CPD de 500 metros que ofrece IaaS y SaaS, observa que las pymes cuentan con una pequeña infraestructura TI y no quieren prescindir de ella. “Conocen el cloud pero quieren amortizar sus inversiones antes de saltar a la nube”, explica. En este punto incide Jordi Mas, director general de Nexica, compañía que presta servicios gestionados cloud en Madrid y Barcelona: “tenemos servidores de hace dos años que consumen más; instalar nuevos servidores nos supone un coste importante. Tendría que estudiarse cómo los fabricantes nos pueden ayudar a unos ciclos de vida de CPD más cortos y evitar el coste de los equipos fósiles”. Hassan Kalantari señala que “el negocio de datacenter ha pasado de ser un negocio inmobiliario de valor añadido a ser cliente final de empresas como Dell para introducir dispositivos. Ellas ofrecen los mismos servicios. El comportamiento ha cambiado, la gente no quiere renegociar contratos de outsourcing, tenemos que vender servicios atomizados sin compromiso. Desean servicios 7 x 24 x 365 y un proveedor especializado y global. Tenemos que redefinir nuestro papel”. NTT Communications es el mayor operador del mundo y ofrece cloud a nivel global y local en todas sus modalidades y, por experiencia, constata que “en general, las grandes y medianas cuentas, tienen asumida y asimilada la virtualización y las ventajas de los modelos cloud”, según explica David Cuesta, director Comercial y de Marketing del carrier. “Vemos que los clientes conocen las ventajas que les pueden aportar los modelos de cloud y por tanto tienen gran interés por estos servicios. Por otra parte y principalmente debido a los compromisos con la estructura TI previa, aún hay dificultades para un cambio completo al cloud. El

proyecto de transformación es clave, el cliente lo quiere pero hay que trabajar bien el proceso de migración. Nosotros tenemos un equipo experto especializado en migración a la nube, gestión de sistemas y optimización de los entornos TI, cosa que nos ayuda”, observa el portavoz. Para Cuesta, una de las soluciones es trabajar con modelos híbridos, en los que NTT tiene mucha experiencia. Daniel Rodríguez Merino, director de Operaciones de Occentus Network, argumenta que cloud es una tecnología de crisis, “la forma de disipar esas reticencias es reforzando la gestión y aportando valor añadido en el cloud gestionado. Un equipo de ingenieros puede resolver de forma eficaz los problemas de in house”.

Los hosters coinciden en la necesidad de diferenciarse en el modo de prestar servicio y ofrecer pago por uso, y que aunque algunos CIO muestran resistencia al cambio, no se pueden poner puertas a la virtualización. Jordi Mas aprovecha su intervención para pedir a la Administración Pública incentivos a clientes finales para apoyar el ahorro tecnológico, creando una clasificación de eficiencia de empresas.

Ante esta petición, Juan Carlos Velasco, responsable de Desarrollo de Negocio de Adam, insta a las instituciones públicas a que consoliden sus centros de datos: “hay que reducir el consumo, ser flexibles y modulares, gastar menos en refrigeración y ahorrar en espacios. Si virtualizas, reduces espacio y puedes crecer en servicios. Muchas empresas tienen el hardware infrautilizado, no hay que gastar en lo nuevo, utiliza lo que tienes y serás más eficiente”. En último término, Alejandro Fuster de Colt reivindica la importancia del canal de partners, “que nos ayudan a llegar al cliente. A veces somos cómodos; no se trata de montar una infraestructura y esperar que los clientes acudan, sino de acercarnos nuestras soluciones, explicárselas y hacerlas atractivas”.



Estrategia de Dell

Como cierre del evento, [Ricardo Labarga, consejero delegado de Dell](#), expone la estrategia de su compañía en el entorno del datacenter, que se puso en marcha en 2007. “Hace seis años acometimos una evolución que ha hecho que hoy seamos el mayor proveedor en servidores de alta densidad para Datacenter, con mayores prestaciones y valor añadido”. Como explica Labarga, “en 2009, Dell se plantea seguir vendiendo únicamente hardware o dar el salto a las soluciones y servicios. En esos momentos Dell tenía una estructura de costes operativos relativamente alta pero que no alcanzaba a los proveedores tradicionales de soluciones y servicios y sin embargo

eran superiores a los de los nuevos fabricantes centrados exclusivamente en el mundo del PC”.

En consecuencia, Dell dio el paso para convertirse en proveedor de soluciones abiertas extremo a extremo y, para ello, ha comprado 25 empresas en los últimos años. Con la premisa de proporcionar soluciones abiertas y, por tanto, construir sobre lo existente, Dell organizó su estrategia en torno a las tendencias del mercado en las que podía aportar valor: soluciones de usuario final (movilidad, dispositivos, virtualización del puesto); soluciones para el datacenter (creó la división Data Center Solutions para comercializar servidores adaptados al futuro del CPD, soluciones para BigData); soluciones para Cloud (gestores multicloud, conectores para clouds híbridas, infraestructura) y seguridad (desarrollando el concepto “connected security” y convirtiéndose en líder en gestión de accesos). “En 2013 decidimos reforzar la colaboración con nuestros clientes hosters. Fomentamos la comercialización de sus servicios y nos centramos en proporcionarles la mayor eficiencia en el diseño e implementación de su IT. Por tanto no somos competidores sino socios colaboradores. Gracias a esta estrategia tenemos excelentes referencias con firmas como Nextel Engineering, Telefónica Digital o Telvent”.

Lea la noticia en la revista computing.es.
