

ENCUESTA 2014 A PROVEEDORES DE SERVICIOS HOSTING Y CLOUD EN EUROPA

Conclusiones del estudio por Jelle Frank van der Zwet

INTRODUCCIÓN

Nuestro rol como proveedor europeo de centros de datos facilita el contacto con muchos proveedores de hosting y cloud en toda Europa, así como con proveedores internacionales activos también en el mercado europeo. A lo largo del tiempo hemos sido testigos de los múltiples cambios experimentados en el sector, pero pocos avances han tenido un impacto tan significativo en los últimos años como el despliegue creciente de tecnologías cloud y la entrada de proveedores globales de servicios cloud en el mercado europeo.

El año pasado analizamos el sector para entender el impacto de los servicios cloud en el mercado de hosting europeo. Queríamos dar una perspectiva sobre la situación del sector en su conjunto y cómo manejaba los cambios; quisimos ofrecer un contexto para reflexionar acerca de sus experiencias y estrategias. Este año hemos realizado por segunda vez una encuesta para ver cómo han cambiado las cosas (si lo han hecho) y dar a conocer los principales resultados.

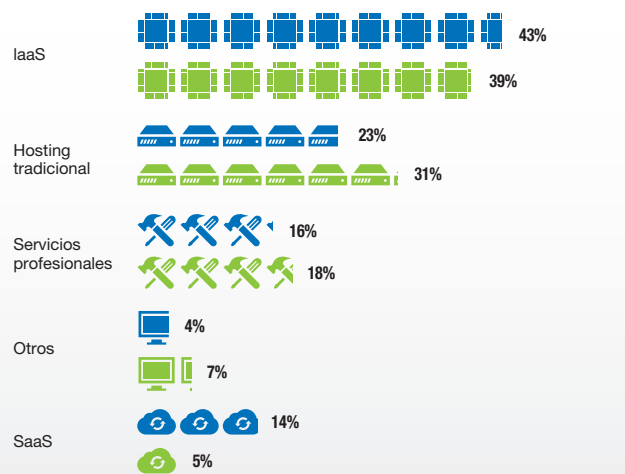
Se ha encuestado a más de 400 empresas y responsables del sector IT en toda Europa (61 en España). El estudio se ha llevado a cabo entre los meses de febrero y julio de 2014, recabando las respuestas a través de la página web, teléfono, eventos del sector y encuentros personales.

1 LOS CLIENTES CONTINÚAN MIGRANDO AL CLOUD

La encuesta de este año confirma la tendencia ya observada en el mercado español en 2013: los servicios cloud (IaaS) continúan liderando la demanda entre los usuarios con un 39%, mientras el hosting tradicional mantiene una alta aceptación con un 31%.

DEMANDA ACTUAL DE SERVICIOS

Gran demanda de servicios IaaS y de hosting tradicional en España



Tanto en el caso de Europa como en el de España, las corporaciones siguen en su proceso de adopción del cloud y confían en los proveedores locales para esta migración. Además, en el caso de los servicios de hosting tradicional, la demanda sigue siendo importante, aunque se aprecia una ligera caída.

2 EL IMPACTO DE LOS SERVICIOS CLOUD SOBRE LOS INGRESOS SERÁ MAYOR

La mayoría de los proveedores de servicios se encuentran en una fase de transición entre el hosting tradicional y los servicios cloud. Por esta razón, se esperaba que el impacto de los servicios cloud sobre los ingresos actuales y estimados fuese significativo. Ha sido sorprendente descubrir que los ingresos por cloud representan una proporción relativamente pequeña de los ingresos actuales, aunque los consultados esperan un crecimiento significativo en los próximos tres años.

- Solo el 10% de los encuestados indica que más del 60% de sus ingresos proceden del cloud, aunque este porcentaje casi se triplica en las estimaciones de 2016.
- El 74% de los encuestados afirma que los ingresos por cloud no superan actualmente el 40% aunque prevén que en 2016 esta cifra de negocio crecerá.

3 LOS PROVEEDORES DE SERVICIOS AÚN PREFIEREN TENER INFRAESTRUCTURA IT PROPIA

El 72% de los encuestados utiliza infraestructura IT propia ubicada en su centro de datos propio o con un proveedor de colocation. La mitad de ellos utiliza una infraestructura híbrida, mezclando infraestructura propia y servicios cloud. Cabe destacar que una parte significativa de los encuestados utiliza los servicios cloud como alternativa para las instalaciones de respaldo.

Sorprende el hecho de que casi 2/3 de los participantes están utilizando infraestructura cloud, tanto parcial (36%) como totalmente (28%), a pesar de que la localización de los datos es un tema clave por las preocupaciones derivadas de la protección de datos.

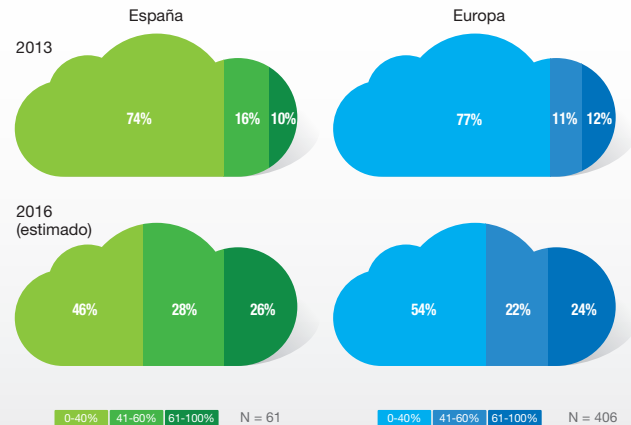
4 LA ELECCIÓN DEL CENTRO DE DATOS

Las dos terceras partes de los encuestados eligen como ubicación principal un centro de datos propio (38%) o en modo colocation (28%). El tercio restante utiliza infraestructura cloud para este alojamiento principal. Es probable que este grupo prefiera mantener pocos activos y este sea el motivo para optar por la modalidad IaaS.

PORCENTAJE DE LOS SERVICIOS CLOUD EN LOS INGRESOS, 2013 Y 2016

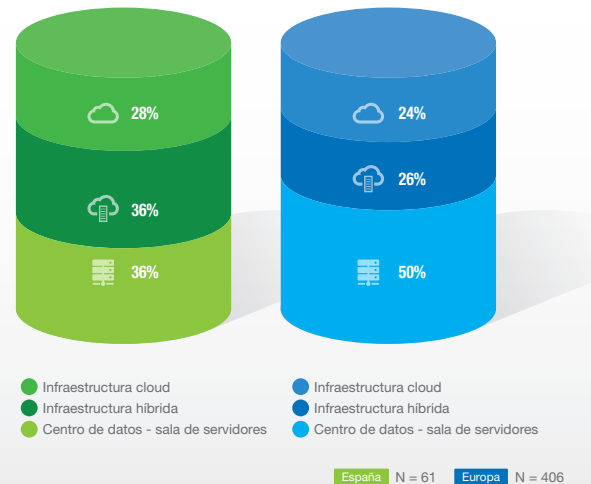
Los proveedores de servicios en España son optimistas acerca del cloud como oportunidad de negocio durante los próximos tres años

Porcentaje de servicios cloud sobre el total de ingresos



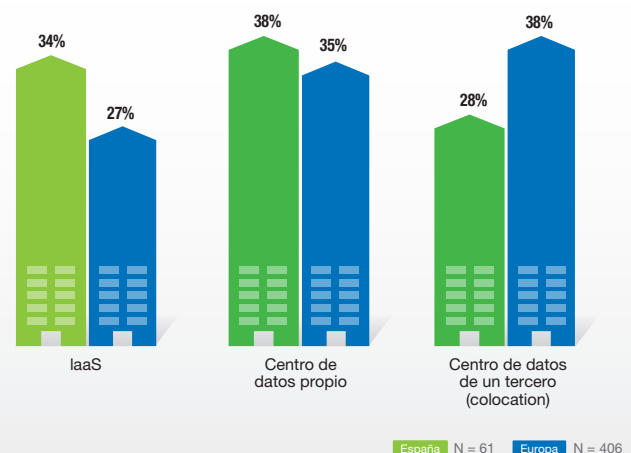
ESTRATEGIA PARA LA INFRAESTRUCTURA IT

El 64% de los encuestados en España utiliza servicios cloud para alojar parte de su infraestructura IT



CENTRO DE DATOS PRINCIPAL

Dos terceras partes de los encuestados eligen como alojamiento principal un centro de datos antes que el modelo IaaS



5 PLATAFORMAS CLOUD GLOBALES: ¿AMIGAS O ENEMIGAS?

A pesar de que los integradores de sistemas son considerados los principales competidores de los proveedores de hosting, el crecimiento de las plataformas de cloud globales (entre ellas Amazon AWS) está provocando un cambio en la percepción y ya se colocan en un cercano segundo puesto.

Dado el ritmo de localización de dichas plataformas en múltiples países europeos, se observa también su creciente influencia en el mercado local.

6 ESTRATEGIAS CLAVE: ENFOQUE EN EL CLIENTE Y DIVERSIFICACIÓN DE SERVICIOS

El cambio mencionado en la percepción acerca de los proveedores globales refleja un aumento en la competencia entre los proveedores europeos de hosting. Es interesante saber cuáles son las estrategias que utilizan para diferenciar sus servicios.

Muchos de los consultados en este estudio indicaron que utilizan más de cinco de las estrategias sugeridas simultáneamente. Una de las razones parece ser que el planteamiento de estos proveedores es bastante oportunista, llevado por los requerimientos de los clientes en vez de la consecución de una meta definida. Como cada cliente tiene diferentes requisitos, los proveedores tienden a poner en práctica múltiples estrategias al mismo tiempo.

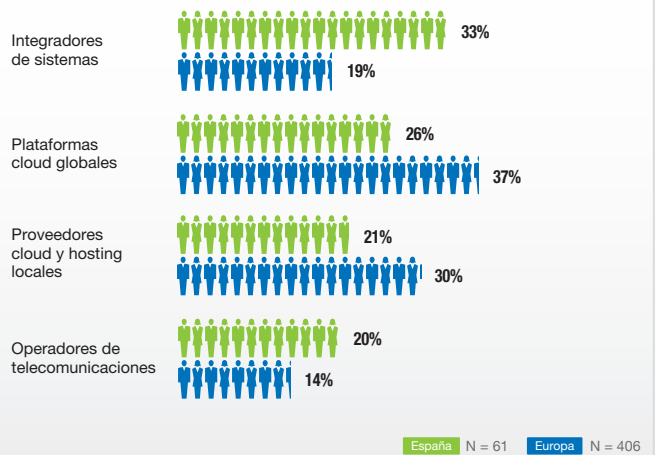
Conociendo esta situación, no resulta sorprendente ver que el servicio al cliente es la estrategia con mayor peso para diferenciarse de la competencia. Es un valor estratégico que permite ofrecer servicios adicionales o moverse hacia un nuevo escenario para cumplir con las demandas específicas del cliente a medida que estas surgen.

La diversificación del negocio para dar mayor valor al cliente es vista como segunda táctica clave para el éxito. Esta estrategia se aprecia en el aumento de la oferta de servicios adicionales como aplicaciones o seguridad (77%).

Estamos ante un sector que busca dar mayor valor al servicio al cliente para diferenciarse de los grandes proveedores globales, en vez de apostar por competir codo con codo en precio.

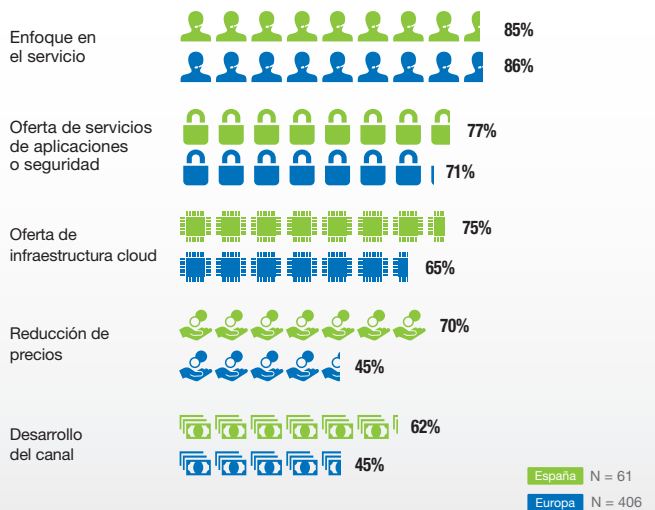
PRINCIPALES COMPETIDORES

Los proveedores de hosting consideran a los integradores de sistemas como sus principales competidores



CINCO ESTRATEGIAS PRINCIPALES

El enfoque al servicio gana en relevancia, mientras que la reducción de precios cae al cuarto lugar



7 CONCLUSIONES

En resumen, al comparar los resultados de este año con la encuesta de 2013, observamos un mercado que quizá es algo menos optimista acerca de la profunda transformación que sufre el sector, pero que está trabajando duro para abordar los cambios y adoptar estrategias exitosas. Esta situación se refleja en que el grupo que considera a las plataformas cloud globales como una amenaza ha crecido, aunque sigue siendo una minoría (del 14 al 26%). Para la mayoría del sector siguen existiendo oportunidades para el cambio y el crecimiento, y las están buscando activamente.

Desde nuestra experiencia como proveedores de centros de datos, tanto para empresas como para proveedores de servicios, creemos que los proveedores locales están en una buena posición para aprovechar la oportunidad que representa la adopción del modelo cloud por parte de las empresas. Muchas compañías requieren soluciones a medida y localizadas, por lo que prefieren contratar a un partner con el que puedan desarrollar relaciones estrechas y cercanas. El foco en el servicio al cliente y la diversificación de su cartera con servicios de valor añadido permitirá a los proveedores hosting y cloud diferenciarse de manera exitosa y capitalizar la adopción del modelo cloud por parte de las empresas en los próximos años.

Queremos agradecer a todos los encuestados su participación en este estudio, especialmente a nuestros clientes. Nuestro deseo es continuar trabajando con los proveedores de servicios cloud y hosting, ayudándoles a crecer en el mercado europeo y ofreciéndoles soluciones confiables e innovadoras.

ACERCA DE INTERXION

Interxion (NYSE: INXN) es el proveedor especializado en servicios de alojamiento en centros de datos independientes en Europa, con una amplia cartera de clientes en más de 35 centros de datos en 11 países europeos. Los centros de datos de Interxion, con un diseño uniforme y conforme a parámetros de eficiencia energética, ofrecen a sus clientes seguridad y alta disponibilidad para sus aplicaciones de misión crítica. Con conectividad de más de 500 proveedores y acceso a 20 Puntos Neutros europeos, en Interxion se han creado diversos nodos cloud, de contenido, financieros y de conectividad para acoger a las crecientes comunidades de interés.

Para más información visite www.interxion.es

ACERCA DEL AUTOR

Jelle Frank (JF) van der Zwet vive en Ámsterdam y cuenta con más de quince años de experiencia en el sector TIC. Como Director de Desarrollo de Negocio en Interxion es responsable del desarrollo de la comunidad de proveedores cloud y conferenciante habitual en eventos tecnológicos del sector. Ha publicado artículos en TechCrunch y Wired sobre latencia, nubes híbridas y migración de aplicaciones. Antes de unirse a Interxion ocupó puestos en marketing y gestión de productos en Imtech, UPC, KPN y el aeropuerto de Ámsterdam Schiphol.

interxion[™]

www.interxion.com

INTERNATIONAL SPAIN

Main: + 34 917 894 850
Fax: + 34 917 894 888
E-mail: es.info@interxion.com

INTERNATIONAL HEADQUARTERS

Main: + 44 207 375 7070
Fax: + 44 207 375 7059
E-mail: hq.info@interxion.com

EUROPEAN CUSTOMER SERVICE CENTRE (ECSC)

Toll free from Europe: + 800 00 999 222
Toll free from the US: 1 85 55 999 222
E-mail: customer.services@interxion.com