

3. Ofertas de servicios cloud

3.5.1.Principales Ofertas en el Mercado (I)

En España disponemos de un catálogo amplio de proveedores de soluciones de soluciones cloud.

Asociaciones como EuroCloud España cuentan entre sus miembros importantes proveedores que pueden ofrecer soluciones en la nube de todo tipo.

A continuación se citan algunos de los proveedores españoles más importantes de soluciones en la nube y Centro de Datos como servicio, a modo de referencia.

Principales Proveedores de Centro de Datos como Servicio en España

- Acens Telefónica.
- Adam Data Center.
- Cartagon.
- Colt.
- Euskaltel.
- Global Switch.
- Ibercom.
- Interxion.
- IPCore.
- Jazztel.
- Nixval.
- NTT.
- Telefónica.
- Telvent Schneider.
- T-Systems.
- Tissat.
- Uniway.
- Verizon Terremark.

Es importante precisar que muchos de estos proveedores operan las mismas instalaciones,

sean neutrales o propietarias, prestando servicios de valor sobre ellos. Cabe destacar Global Switch Madrid, Interxion y Telvent como las principales instalaciones neutrales de España, y Telefónica Alcalá de Henares como la principal instalación propietaria.

Principales proveedores de Soluciones Cloud en España

- Arsys
- Acens Telefónica
- Cartagon
- Gigas
- Nexica
- NTT
- Tecnocrática
- Telefónica
- Terremark

Muchos de ellos pertenecen a la Asociación Eurocloud España mencionada anteriormente.

Vamos a analizar a continuación dos casos reales:

DCaaS

Imaginemos un operador regional español que desea comenzar a vender servicios basados en IP en Madrid. Éste se encontrará con que, debido a la propia naturaleza de los operadores, éstos basan sus servicios en la instalación física de redes de datos propias, sobre las que ofrecen distintos servicios:

- Multiplexan estas redes para ofrecer servicios IP directamente a los clientes que se encuentren próximos a su red núcleo, o red core.
- Alquilan capacidad y tallo local a operadores con capilaridad para llegar al usuario final, al efecto de vender servicios de acceso y redes corporativas sobre ellos.
- Ofrecen servicios de valor sobre las redes que despliegan.

Este operador regional, ante la necesidad de ofrecer servicios en Madrid, se encontró con varias alternativas:

- Implantar tecnología propia o alquilar tecnología en el centro de otro operador.
- En caso de implantar tecnología propia, adquirir espacios en un Centro de Datos

Neutral, o hacerlo en un Centro de Datos prioritario.

- Construir su propio Centro de Datos.

Si nuestro telco regional hubiera optado por trabajar con otro operador, su competitividad se hubiera visto mermada de forma sustancial, ya que tendría muy complicado competir contra el proveedor que le da servicio.

Si su elección hubiera sido construir su propio centro de datos, hubiera tardado bastante en hacerlo y hubiera precisado una fuerte inversión de capital o CAPEX inicial para hacerlo. Sólo se justificaría si su masa crítica de clientes en Madrid, o sus expectativas de venta, así lo justificarán.

Sin embargo, optar por un DCaaS en un centro neutral, adquiriendo a cambio de una cuota mensual el espacio necesario para alojar la tecnología que precisa, presenta muchas ventajas:

- La plataforma está en un entorno óptimo, pre-acondicionado y conectado a una “Meet-Me-Room” neutra donde ya hay decenas de operadores, cientos de proveedores de servicios y miles de clientes finales.
- Puede desplegar minimizando sus costes y en unos plazos de tiempo muy razonables.
- Permite al operador regional desplegar minimizando sus costes mediante el alquiler de fibra oscura hasta Madrid, por caminos redundantes, construyendo una red troncal redundante que sirviera de base para ofrecer sus servicio.
- Basta con colocar equipamiento de multiplexación y ya puede comenzar a ofrecer servicios en Madrid de conexión a su red troncal en su región, donde dispone del core de su infraestructura.
- Al estar en un Centro de Datos Neutral de Madrid, puede aprovechar las sinergias que el hecho que las redes troncales de otros operadores multinacionales que ya están en el edificio ofrece, pudiendo cambiar los contratos de intercambio de tráfico con ellos a la instalación, minimizando así sus costes, y aprovechando al máximo las características de la neutralidad.
- Puede adquirir servicios de valor entre un pool variado de proveedores: nivel 1, manos remotas, servicios de valor añadido, etc.
- Si el proveedor ofrece espacios en varios Centros de Datos, así como transporte entre ellos, podrá vender en los principales puntos neutros de Madrid desde cero, habiendo realizado una única inversión en equipamiento, y aprovechando las inversiones que ya ha realizado su proveedor.



En definitiva: aprovechar todas las sinergias de entorno para generar negocio desde cero, de forma rápida y maximizando el retorno de la inversión.

Además, dispone de una base local donde empezar a buscar clientes.

Este es un caso real de un proveedor de telecomunicaciones español que en el año 2012 contrató a una empresa de Madrid que opera varios Centros de Datos en la capital para el despliegue de su plataforma troncal en uno de ellos. A día de hoy, ha consolidado su presencia en la ciudad y ha aumentado su base de clientes, así como complementado su base de servicios, gracias a este acuerdo.

Referencias:

- [Soluciones Software as a Service \(Saas\). Diapos. 1-43](#)