

**Vídeo**
Jorge Pariente**Fotografía**
Santiago Ojeda**Texto**
Redacción Computing**IVÁN MENÉNDEZ, COUNTRY MANAGER DE NUTANIX ESPAÑA Y PORTUGAL**

“Triunfará la libertad de elección en la nube”



Dos empresas jóvenes con unos cinco años de historia, fabricante y partner, unieron sus destinos en la nube hace cuatro años, ofreciendo infraestructuras de TI flexibles, ágiles y de fácil automatización. De un lado, Nutanix, un fabricante de hiperconvergencia y cloud empresarial y, de otro, IaaS365, un socio con el que evangelizar el mercado y hacer realidad el mundo multicloud para transformar el datacenter en un sistema modular alineado con el negocio.

Nutanix llega a España hace cinco años abanderando la hiperconvergencia. ¿Qué venía a aportar su compañía?

Los proveedores de cloud suelen enfocarse hacia capas de infraestructura, y cada uno de ellos ha nacido en una de esas pilas tecnológicas. La visión de Nutanix viene de integrarlas todas, dar una solución que te permita con una única consola gestionar toda la infraestructura y no solo en tu centro de datos sino en el de tus partners. Hablamos de multicloud.

¿Cuál es su foco de mercado en estos momentos?

La penetración que tiene Nutanix es muy buena, con 250 clientes en España. En países de nuestro entorno la evolución está siendo hacia clientes de más tamaño y proyectos de más complejidad. El foco de la compañía es trabajar con clientes con necesidades más críticas, porque la tecnología de Nutanix así lo permite. Ya contamos con clientes de todos los sectores y las AAPP... Un 17% de las compañías del Ibex35 son clientes nuestros.

¿Cuál es su política de partners?

Nutanix es una compañía cien por cien canal. Cuando miras el datacenter, hay muchos elementos que están comoditizados y es un sector con una competencia feroz, con intrusismo y márgenes bajos, y está muy desgastado para los partners. Nuestra aproximación es distinta, tenemos un modelo en el que los proyectos y los beneficios a repartir entre cliente final, Nutanix y el partner son diferenciales.

¿Por qué esta relación tan estrecha con IaaS365?

La calidad del equipo humano y técnico de IaaS365 ayuda mucho. Nuestro socio ha hecho compatible su portfolio con el de Nutanix. Si simplifico el datacenter, doy la oportunidad de desplegar todo en tu casa, en casa de tu mejor partner, y de tener capacidad real de trabajar esas cargas de forma totalmente elástica. IaaS365 ha hecho un buen trabajo llevando a los clientes nuestro eslogan ‘libertad de elección’, capacidad de correr cualquier carga en cualquier cloud.

¿Con su visión multicloud, ya no hay debate entre la nube pública y la nube privada?

En el mercado ha habido mucho interés por parte de muchos players de arrimar el ascua a su sardina. Cada fabricante con propiedad intelectual tradicional te cuenta por qué su cloud es el mejor. Ningún datacenter tradicional pertenece a un fabricante de forma exclusiva, por eso es complicado pensar por qué el cloud va a seguir otros parámetros diferentes. Hay partes de la infraestructura que pueden encajar en un sitio o en otro, pero triunfará la filosofía de la libertad de elección. Multicloud y portabilidad son aquí dos factores relevantes. Nutanix como fabricante es agnóstico, te da las mismas capacidades para desplegar tu carga en tu datacenter, en socios como IaaS365 o incluso en Amazon Web Services y Azure. ■

ROBERTO SEBASTIÁN, DIRECTOR GENERAL DE IAAS365

“Compartimos la misma visión de un CPD dinámico”

¿Cuál fue la génesis de su compañía?

Cuando nacimos hace cinco años, muchas compañías empezaban a plantearse la nube, la externalización de los servicios, y dudaban si renovar sus infraestructuras con sus costes asociados o avanzar hacia un modelo diferente. En esta tesitura, IaaS365 se constituyó con una sede en Mérida, y desde allí ya dábamos cobertura a todo el territorio nacional. Luego nos establecimos en Sevilla y Murcia. Y este mismo año hemos abierto la oficina central en Madrid como parte de la nueva estrategia de crecimiento de la compañía. En la actualidad ya somos unos 75 profesionales con una media en el sector de más de 15 años de expertise.

¿Cuál es el valor diferencial de IaaS365?

Nuestro origen es la especialización de sistemas. Hemos trasladado ese conocimiento y cercanía con el cliente al mundo de la nube. Las certificaciones con los principales fabricantes y nuestra capacidad de evangelización de las ventajas que proporciona el modelo cloud, y más en concreto el modelo de Nutanix, ha convencido a muchas empresas de que se tienen que concentrar en su propio negocio y confiar en nuestros servicios.

En el propio nombre de IaaS365 lleva implícito su compromiso...

Es nuestro ADN y estamos convencidos que es el futuro de las infraestructuras y de los servicios TI. Hacemos migración de entornos operativos, soluciones de correo, disaster recovery, backups, etc. Trasladamos, de la mano de Nutanix, las ventajas de la nube pública al ámbito privado. Aún así, seguimos manteniendo proyectos on premise, ya que los clientes nos los demandan, si bien el cambio a la nube pensamos que es inevitable. Además, tenemos un centro propio de operación de sistemas 24 x 7 con cobertura nacional.

¿Compañías como IaaS365 compiten con gigantes como AWS o Microsoft?



Obviamente todos estamos en el mercado. Sin embargo, los objetivos comerciales de estas compañías se alejan mucho de lo que a nosotros nos define. Somos una empresa que se dirige a proyectos de valor con los clientes, vamos más allá de ofrecerles solo más capacidad de almacenamiento o gigas. Gracias al crecimiento en todo tipo de sectores, decidimos invertir en dos salas propias en dos CPD de nivel ubicados en Madrid (Global Switch e Interoute) con comunicaciones redundadas entre ambos que nos permiten dar servicio de continuidad de negocio a bastantes empresas y ahí sí estamos compitiendo con los grandes.

¿Qué representa Nutanix su estrategia?

Está alineada con nuestra idea de cómo modernizar los CPD y prepararlos para los cambios tecnológicos, sobre todo con agilidad y al ritmo de crecimiento de los negocios. Antes se invertía mucho en equipamiento y solo se aprovechaba el 40% de la inversión. Nutanix te permite empezar con dos o tres nodos pequeños e ir escalando con el tiempo. Nuestra apuesta es total. De hecho, somos usuarios de sus sistemas en nuestros mismos centros de datos. ■

En nuestra búsqueda de soluciones tecnológicas que aportaran valor a las empresas, Nutanix encajaba a la perfección. Está alineada con nuestra idea de modernizar los CPD