

“Los servicios de *hosting* los que se asienta la

En los últimos años las pymes se han incorporado al mercado web de una manera notable. No en vano las pequeñas y medianas empresas se están dando cuenta de los beneficios que les reporta para sus negocios la presencia en Internet, tal y como comenta Yago Arbeloa, director general de Sync.es.

Y es que, para Alberto Calvo, director de comunicación de Arsys, una

empresa no puede estar sin correo electrónico o sin presencia web, por lo que la mejor opción pasa por externalizar estos servicios “ya que no resulta rentable desarrollar toda la infraestructura tecnológica que garantiza la disponibilidad web. La externalización del *hosting* permite a las empresas centrar sus recursos en su negocio principal, produciendo ahorros en hardware y recursos humanos especializados”, explica.

La oferta que hay actualmente en el mercado gira en torno a servicios de *hosting* compartido, servidores virtuales, servidores dedicados, *housing*, servicios de registro de dominios —genéricos y

territoriales—, acceso a Internet y otros servicios tecnológicos de valor añadido, como alta en buscadores, envío de mensajes SMS y aplicaciones *on-line*, de comercio electrónico y colaboración, copia de seguridad, etc.

Demandas

En cuanto a la demanda de estos servicios, depende de las

necesidades de cada empresa, afirma Alberto

Calvo. Así, los profesionales y las pequeñas empresas —con un uso normal de las TIC— suelen optar por el *hosting* compartido, mientras que las

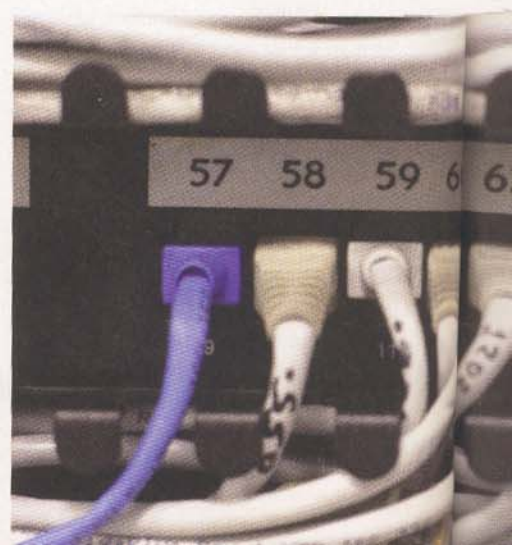
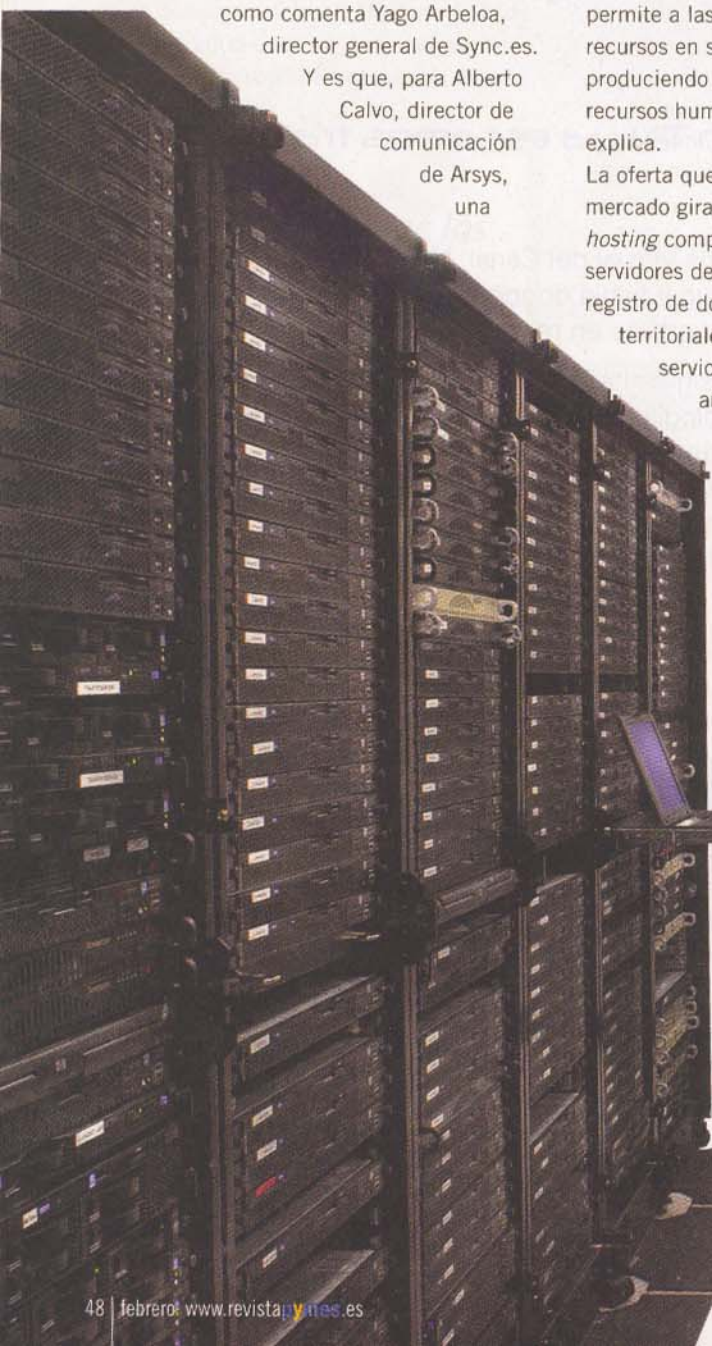
empresas medianas o que realizan un uso intensivo de la tecnología optan por el *hosting* dedicado.

“Y en ambos segmentos se está detectando una creciente demanda de las aplicaciones *on-line*, por las ventajas competitivas que conllevan”, dice.

Para Daniel Rivaya, *head of hosting* de 1&1 Internet España, la sencillez de uso y de gestión de *hosting* compartido son las opciones preferidas, ya que cubren prácticamente todas sus necesidades en Internet bajo un mismo producto.

En esta misma línea se pronuncia Rubén Vidal, responsable técnico de OVH Hispano SLU, para quien en este momento la batalla está en la facilidad de uso, ya que las pymes necesitan paneles de control sencillos y fáciles de usar que les

Actualmente, el mercado del hosting se está viendo potenciado por el segmento de las aplicaciones on-line



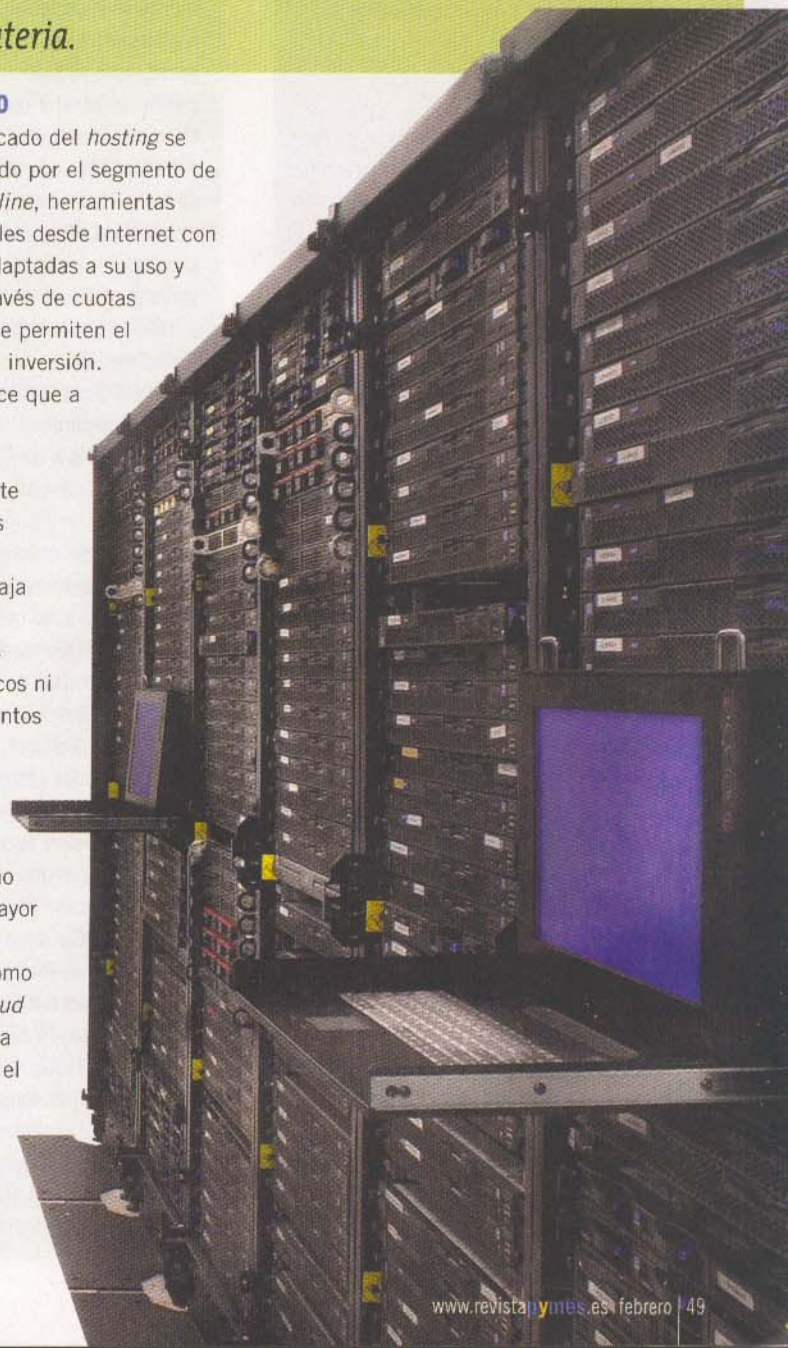
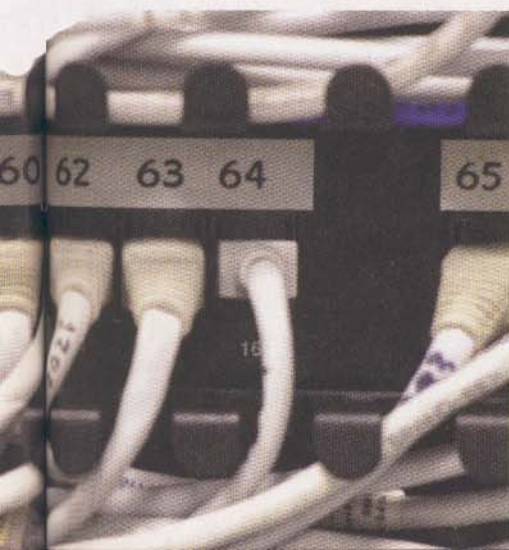
son los cimientos sobre Sociedad del Conocimiento”

Que la demanda de hosting por parte de las pymes es una realidad cada vez más creciente es algo que se sabe desde hace algún tiempo, sin embargo dentro de esta demanda se está optando por nuevos servicios en sus planes de hosting para cubrir de forma práctica sus necesidades. El futuro que aguarda a este sector es positivo, si nos atenemos a las declaraciones hechas por las empresas a las empresas punteras en nuestro país en esta materia.

permitan gestionar su página web y su correo electrónico de forma sencilla. María Sobrino, Marketing Manager de Claranet España, se inclina por las soluciones personalizadas y adaptadas a su empresa y necesidades. Damian Schmidt, CEO de Strato, por los aspectos relativos a la seguridad y gestión y almacenamiento de los datos, viendo una evolución lógica hacia los servidores. Y los servidores privados y dedicados son la opción por la que se inclina Eric Onidi, *sales&business development manager* de Amen para Europa ya que, en su opinión, ofrecen más potencia e independencia por un precio realmente asequible. Siguiendo en esta línea, no es de extrañar que las pymes demanden una mayor implementación de SAAS en sus planes de *hosting* para cubrir de forma práctica sus necesidades”, puntualiza.

Servicios de futuro

Actualmente, el mercado del *hosting* se está viendo potenciado por el segmento de las aplicaciones *on-line*, herramientas informáticas accesibles desde Internet con unas prestaciones adaptadas a su uso y comercializadas a través de cuotas mensuales, por lo que permiten el máximo control de la inversión. Alberto Calvo reconoce que a día de hoy las aplicaciones *on-line* abarcan prácticamente todas las operaciones diarias de cualquier empresa, con la ventaja añadida de que no precisan cualificados departamentos técnicos ni avanzados conocimientos informáticos. Para María Sobrino, las Aplicaciones Gestionadas serán uno de los servicios de mayor proyección en los próximos años, así como las soluciones de *Cloud Computing*. Tendencia con la que coinciden el resto de expertos, a las que añaden la utilización de aplicaciones de pago por uso, el





software como servicio (SaaS), la virtualización, servicios relacionados con el *marketing on-line* o el *grid hosting*: la utilización de *clusters* de servidores para acercar las ventajas de una infraestructura de servidores compleja a usuarios que contratan servicios de alojamiento compartido y siempre a una fracción de coste.

Guerra de precios

Los precios oscilan dependiendo de las compañías pero se puede encontrar un registro de dominios por 25€ al año con tarifas mensuales de *hosting* compartido que parten de los 4,90€, *hosting* dedicado, a partir de 89€ al mes o paquetes completos de alojamiento web desde 1€ al año —el primer año, después desde 3,99€/mes—, tiendas virtuales también a 1€ —los primeros 6 meses, después desde 14,90€/mes—, servidores virtuales —por 1€ los primeros tres meses, después desde 14,90€/mes—, o servidores dedicados desde 79€ al mes —con todas las funcionalidades— por poner algunos ejemplos.

Ante la pregunta de si consideran que la guerra de precios va a continuar, hay un amplio abanico de respuestas. Por un lado están los que responden afirmativamente como María Sobrino, *marketing manager* de Claranet España, para quien es posible, sobre todo en los alojamientos web compartidos. Damian Schmidt, CEO de Strato, considera que para las pymes es más importante la calidad que el precio. Mientras Eric Onidi, de Amen, cree que el fuerte crecimiento de nuestro mercado es propicio a la entrada de nuevos competidores y, en consecuencia, a la guerra de precios, aunque lo importante es que el usuario final se beneficie de las numerosas ofertas y, sobretodo, que ellas impliquen una bajada en el servicio post-venta ofrecido.

Servidores virtuales

Los servidores virtuales llevan algún tiempo en auge. La oferta es variada. Desde Acens, su director de marketing, Jordi Martín, opina que los servidores virtuales permiten disponer de plataformas de alojamiento adaptadas a las necesidades de cada cliente, a un coste muy competitivo. "Son una fantástica solución que nos permite aprovechar, y ofrecer al cliente, las enormes capacidades de proceso de datos —potencia de procesador, memoria y capacidad de almacenamiento— que, en su mayor parte, tienen un grado de utilización muy reducido. Además, son una solución que encaja perfectamente en proyectos que requieren de cierto grado de flexibilidad que un entorno *hosting* compartido no puede ofrecer, y que no disponen de suficiente presupuesto para abordar un alojamiento en modo dedicado".

Alberto Calvo opina que los mismos permiten disponer de la flexibilidad del *hosting* dedicado, al facilitar un entorno configurable, flexible y escalable, pero con un precio muy ajustado. Los servidores virtuales de Arsys se ofrecen sobre servidores IBM xSeries multiprocesador de cuatro núcleos, que garantizan un rendimiento óptimo de los servicios alojados y mejoran la experiencia de los usuarios finales. Están disponibles en tres versiones —Básico, Avanzado y Premium—, según sus características: espacio, RAM garantizada, transferencia.

Claranet lleva 7 años trabajando en soluciones de virtualización. Ha desarrollado los servidores dedicados virtuales, basados en tecnología Xen, que ofrecen altas prestaciones equiparables a un servidor dedicado, pero con un ahorro en los costes de infraestructura. Asimismo, ofrecen soluciones a medida para los clientes, basadas en tecnologías de virtualización.

Desde Strato quieren dejar claro que los servidores virtuales y dedicados son una buena solución para negocios que requieran cierto nivel de infraestructura tecnológica y de almacenamiento y no quieren preocuparse de tener que asumir los elevados costes de equipos propios, infraestructura e incluso personal técnico y de soporte. Su garantía RAM asegura una cantidad de memoria de trabajo gracias al balanceo de carga que han desarrollado, basándose en el Resource Management de Virtuozzo. Siempre tienen disponible memoria adicional, sin olvidar otras funciones como el RecoveryManager que asegura poder acceder siempre al servidor o el BackupControl, con el que se puede restablecer cómodamente todos los datos y configuraciones. Por último, el *firewall* integrado en Plesk protege a estos servidores de accesos no deseados.

Amen ofrece una solución muy completa donde se dispone de Acceso FTP privado, Administración Plesk 8.6, Bases de Datos ilimitadas, hasta 1GB de memoria garantizada y hasta 30Gb de espacio en disco, entre otras muchas características. Sin duda, es un producto que mejora considerablemente el *hosting* tradicional en servidores compartidos. Además, han lanzado recientemente la nueva gama "Linux VDS+".

Por su parte, la oferta de 1&1 incluye servidores virtuales en Linux y Windows, al igual que Sync.es. Aquí, en el caso de los servidores para Windows, los principales servicios que ofrecen son: cuentas de correo POP y cuentas de FTP ilimitadas; administrador de archivos; alias y subdominios; bases de datos ODBC; administrador para conexiones Access; Tipos MIME y configurador páginas error; estadísticas; Windows 2003 Enterprise Edition; Panel de Control Helm 3.2.18; IIS6: Servicios de FTP, WWW y SMTP; y MailEnable.

En el lado contrario figuran los representantes de 1&1 para quienes no existe una guerra de precios como tal sino un ajuste de los mismos, adaptándose a los de otros mercados de nuestro entorno. Además, el aumento de la competencia ha contribuido a que las compañías se esfuerzen en atraer a nuevos clientes mediante ofertas promocionales, por poner algún ejemplo. Respuesta en sintonía con la de Sync.es, para quien además el *hosting* es un negocio en el que prácticamente no hay barreras de entrada y que puedes poner a funcionar de un día para otro. Lo que diferencia a una empresa de otra es el trato al cliente, el nivel de servicio percibido por éste y, sobre todo, las posibilidades de fidelización a través de servicios de valor añadido y la escalabilidad de las soluciones que son aspectos que sí requieren de una gran cualificación del personal y grandes inversiones en hardware. Por último, para Arsys es casi imposible que un proveedor barato ofrezca las mismas garantías técnicas, disponibilidad de servicio y atención al cliente que un proveedor que apueste por la calidad. Y todos ellos, tanto los que están a favor como los que están en contra, coinciden en que lo que no debe influir esta guerra es en la calidad de los servicios.

Hacia dónde se dirige

Y aunque los crecimientos del sector no resultan tan exponenciales como hace años, el *hosting* continúa experimentando

un crecimiento sostenido por dos motivos: porque Internet forma parte de los aspectos más cotidianos de los ciudadanos y es una herramienta de productividad imprescindible para las empresas y la Administración. Los datos aportados por Arsys en este sentido son que, a pesar de la coyuntura económica, el número de páginas web creció casi un 20% en todo el mundo.

El segundo motivo viene dado por los sustanciales ahorros de costes que supone la externalización de los servicios web. Las empresas y profesionales están delegando cada vez más en proveedores profesionales, dado que esta externalización permite despreocuparse de temas técnicos y dedicar todos sus recursos a potenciar las habilidades empresariales que les permiten competir en el mercado.

Por todo ello, Alberto Calvo opina que el mercado de *hosting* continuará creciendo de manera sostenida. "Los servicios de *hosting* son los cimientos sobre los que se asienta la Sociedad del Conocimiento del siglo XXI", asegura.

María Sobrino, *marketing manager* de Claranet España, también es optimista ya que opina que es un buen momento para los proveedores de *hosting*. "Cada vez más empresas se dan cuenta de las ventajas de externalizar sus soluciones de *hosting* en un proveedor especializado, dado el ahorro en costes económicos y humanos que supone".

Por su parte, Damian Schmidt, CEO de Strato, considera que "se puede producir algún proceso de concentración en el sector en este momento, pero en general, la imparable apuesta por el desarrollo de la red y nuevos servicios augura buenas expectativas aun en tiempos difíciles. Especialmente en el sector de las TI donde el pronóstico es positivo, ya que éstas se ofrecen como una alternativa económica y muy eficaz para las pymes de cara a hacer frente a estos tiempos difíciles". Mientras para Daniel Rivaya, *head of hosting* de 1&1 Internet España,



"desde el punto de vista técnico los servicios de *hosting* se dirigen cada día más a la prestación de servicios adicionales como SaaS y la introducción de tecnologías avanzadas como virtualización y *cloud computing*. Desde el punto de vista de los usuarios finales, los proveedores de *hosting* van a seguir desarrollando productos que permitan a sus clientes crear sitios web profesionales o tiendas *on-line* de forma sencilla y rápida sin necesidad de conocimientos técnicos.

Eric Onidi, *sales&business development manager* de Amen para Europa considera que "estamos en un punto donde la evolución hacia soluciones de mayor capacidad y servicios que proporcionan más control sobre el sistema, predominan. Además, es un momento donde la tecnología "Green" es un valor a tener en cuenta. Sin olvidar que Internet ha dejado de ser una herramienta, para convertirse en una necesidad y promocionarse".

Por último, Yago Arbeloa, director general de Sync.es comenta que no concibe, a la larga, a pesar de lo sencillo que resulta, el *hosting* como un servidor conectado a la red albergando X clientes.

