



VERTIV WHITE PAPER

Informe del uso de centros de datos de coubicaciones de Vertiv

Comprendiendo los comportamientos del comprador para los
servicios de coubicaciones

Sección 1: Metodología

Recientemente, Vertiv realizó una encuesta en línea a 226 gerentes de centros de datos empresariales de EE. UU. con relación al uso de los servicios de coubicaciones, tanto actuales como previstos. Para esta encuesta, el término “coubicaciones” incluye los centros de datos de múltiples usuarios, la computación fuera de las instalaciones, el hosting gestionado y centros de datos de hosting en la nube.

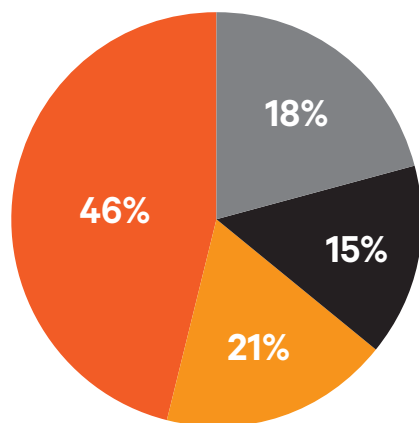
Las industrias participantes en la encuesta incluyeron los sectores de servicios financieros, educación, fabricación, salud, gobierno, servicios profesionales y telecomunicaciones. Las organizaciones fueron de tamaños variados e iban desde más de \$ 1000 millones hasta menos de \$ 10 millones.

El propósito de la encuesta fue comprender mejor:

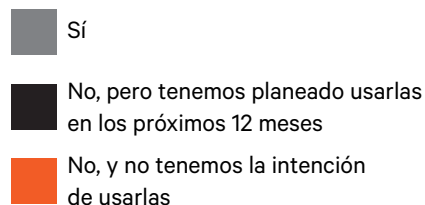
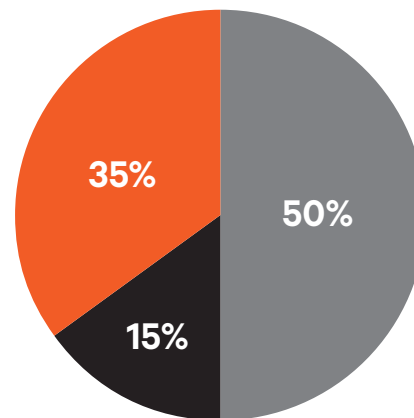
- Cómo se utilizan actualmente los servicios de coubicaciones
- Los planes futuros para la utilización de los servicios
- Los desafíos en la adopción de servicios de coubicaciones
- Los gustos y preferencias sobre los servicios

El 65% de los encuestados dijo que sus organizaciones están utilizando centros de datos de coubicaciones o los usarán en los próximos 12 meses. Entre los usuarios actuales, la mayoría son adoptantes recientes. Un 64% indica que ha usado coubicaciones por cinco años o menos. Estas cifras reflejan las experiencias de las empresas grandes y pequeñas.

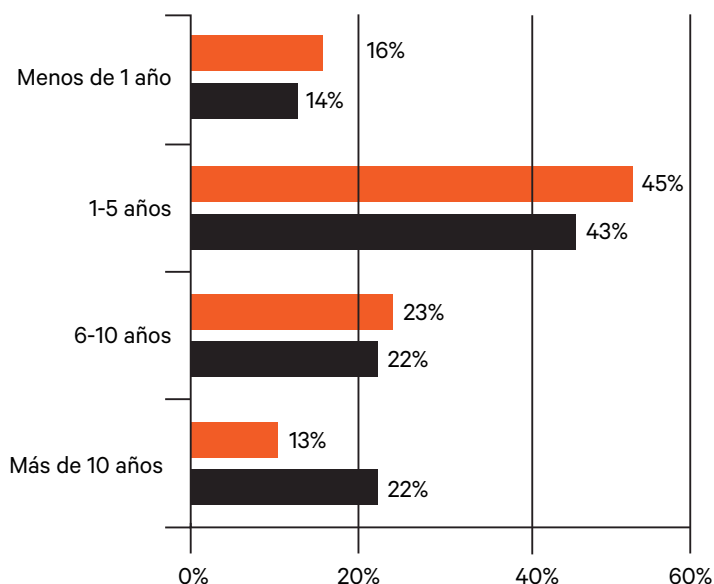
¿Por cuánto tiempo ha usado las coubicaciones?



¿Utiliza usted las coubicaciones?



¿Por cuánto tiempo ha usado las coubicaciones? (según tamaño de la compañía)

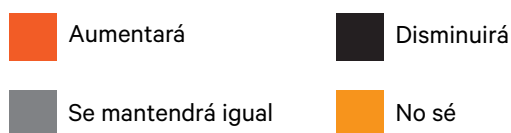
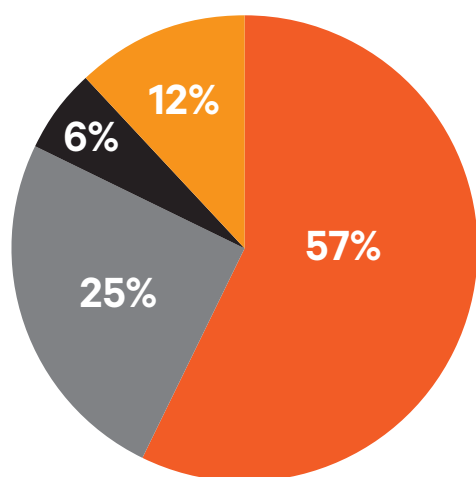


Sección II: Principales Resultados

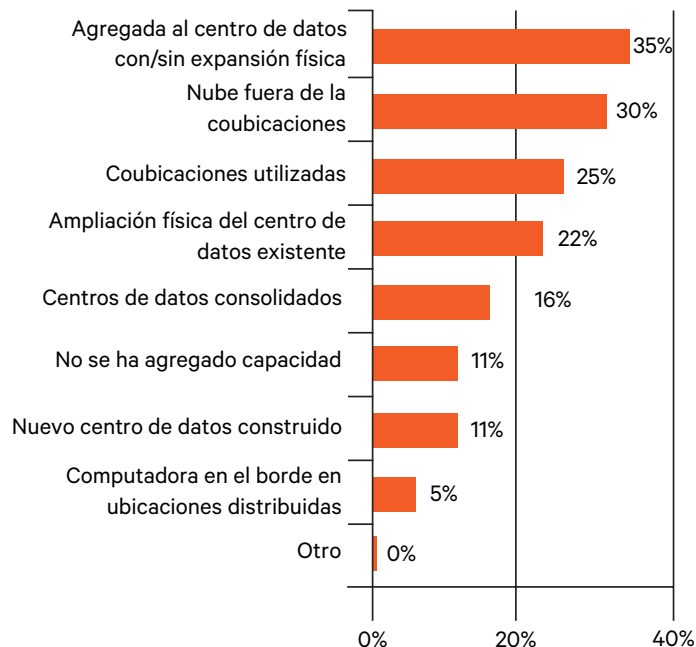
1. Los proveedores de coubicaciones deben prepararse para satisfacer la nueva demanda.

El 57% indica que aumentará el uso de coubicaciones dentro de los próximos 24 meses. La construcción de nuevos centros de datos empresariales se ha estancado en los últimos dos años; la mayor capacidad de ampliación en el tiempo se alcanzó sin ampliación física por medio de los servicios de coubicaciones o en la nube. En los próximos 24 meses, estas tendencias continuarán, a medida que la construcción de nuevos datos empresariales continúe disminuyendo.

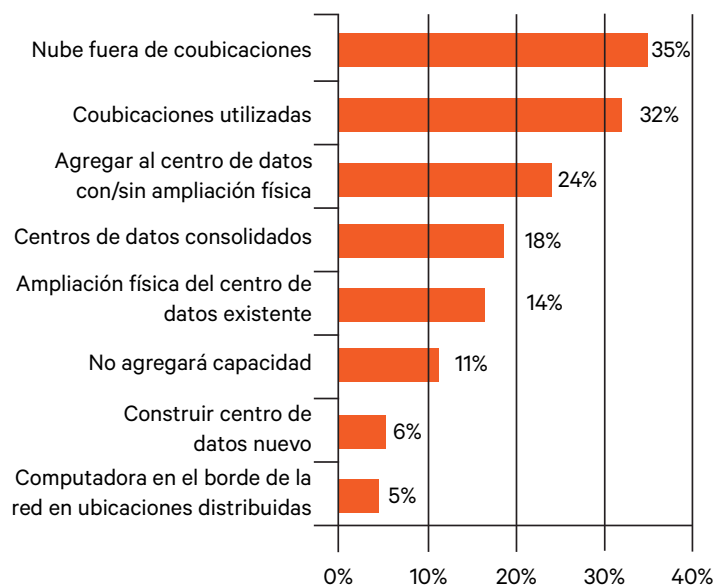
¿Cómo cambiará su uso de los servicios de coubicaciones en los próximos 2 años?



Cómo las empresas han ampliado la capacidad del centro de datos en los últimos dos años



Cómo las empresas ampliarán la capacidad del centro de datos en los próximos 2 años

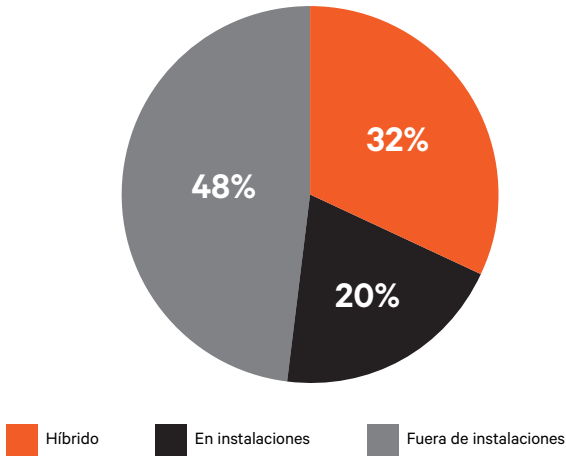


2. Los proveedores de coubicaciones deberán avanzar en la cadena de valor y ofrecer servicios variados para apoyar el crecimiento.

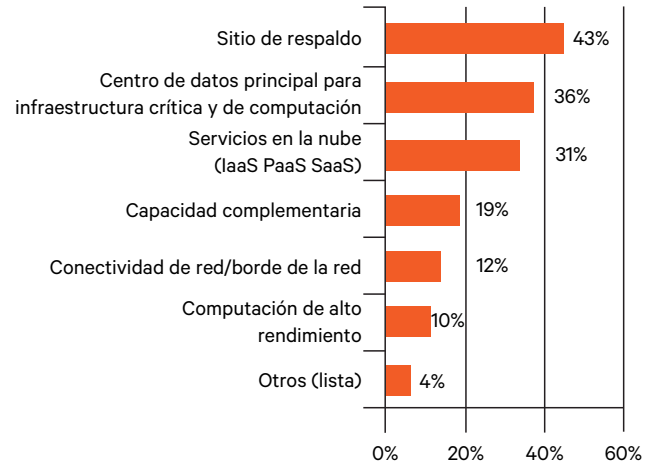
La capacidad de TI está siendo implementada de muchas formas, con implementaciones cada vez más diversas y complejas. Los proveedores de coubicaciones deben construir y aumentar para soportar una gran variedad de implementaciones.

Actualmente, la mayoría de las empresas utilizan una gran variedad de centros de datos y un 47% usa más de un tipo. El 52% incluye las coubicaciones en su combinación de centros de datos, ya sea exclusivamente o en combinación con otros tipos. El 32% de los encuestados son usuarios de centros de datos híbridos, es decir, que utilizan centros de datos empresariales y otros. Los encuestados más pequeños indicaron que tienen un menor número de centros de datos propios.

¿Qué tipos de centros de datos está utilizando actualmente?



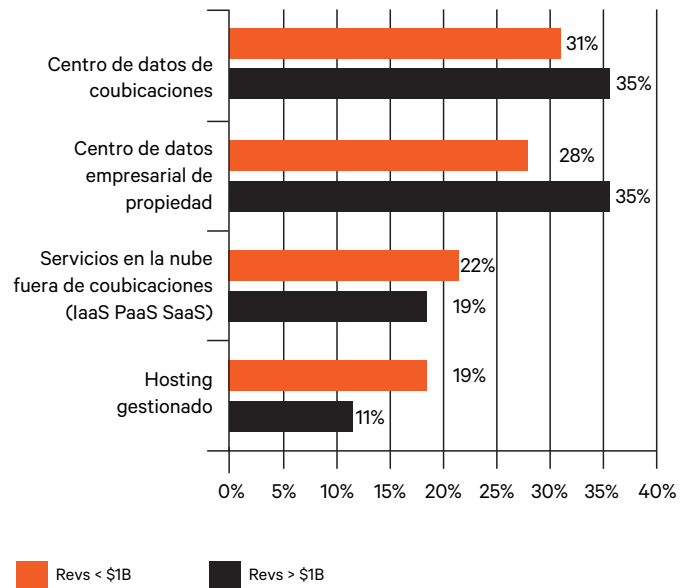
¿Cómo está utilizando actualmente los centros de datos de coubicaciones? (según el tamaño de la compañía)



La mayoría de los encuestados más pequeños son clientes de servicios de coubicaciones de distribución, con menos de 250 kW en el suministro de energía. Aproximadamente dos terceras partes de todos los encuestados indicaron que aún no tienen la mayoría de potencia de TI en coubicaciones.

La manera como se utilizan los centros de datos de coubicaciones también varía. Más del 40% de los encuestados indicó que está usando instalaciones de coubicaciones para respaldar sus centros de datos principales. Más de una tercera parte indicó que los centros de datos de coubicaciones son sus principales centros de datos para infraestructura crítica y de computación, y casi la misma cantidad indicó que utiliza las coubicaciones para servicios en la nube. Aproximadamente una tercera parte de los encuestados está utilizando las coubicaciones para servicios en la nube, lo cual representa una creciente oportunidad para que los proveedores puedan satisfacer las necesidades de los clientes y hacer que sus servicios se distingan. Las empresas más pequeñas indicaron una mayor dependencia de las coubicaciones que las empresas grandes para los servicios en la nube, de computación y de copia de respaldo.

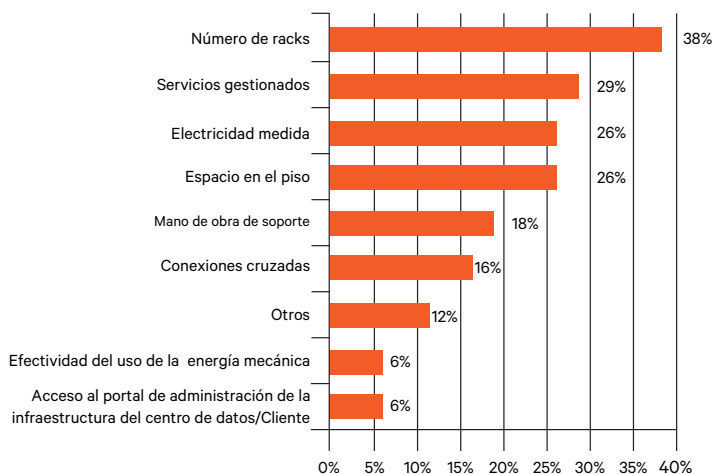
¿Qué tipos de centros de datos está utilizando actualmente? (según el tamaño de la compañía)



3. Los modelos de precios son complejos y se basan en una multitud de factores, y los proveedores de coubicaciones deberán ser capaces de demostrar la transparencia de los precios.

Los usuarios de coubicaciones citaron 22 combinaciones diferentes de servicios utilizados en los contratos de fijación de precios de las coubicaciones. Los cuatro servicios principales incluyen el número de racks, los servicios gestionados, la electricidad medida y el espacio en el piso. El precio es la principal queja de los clientes de coubicaciones (vea el #10 que aparece a continuación) y los proveedores pueden demostrar un mayor valor si ofrecen transparencia en la forma como estructuran sus acuerdos de nivel de servicio relacionados con el consumo energético y de capacidad, y como monitorean y miden el consumo.

¿Cómo se le cobra por los servicios de coubicaciones?

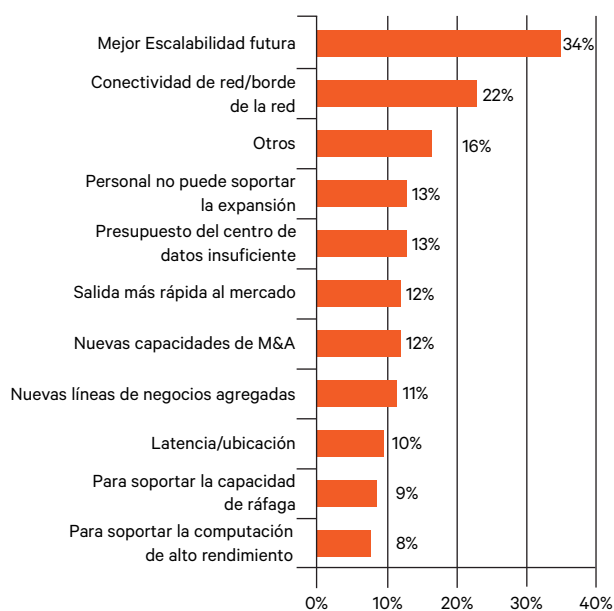


4. Los proveedores de servicios de coubicaciones necesitan ser capaces de soportar rápidamente la escalabilidad del cliente

La necesidad de mejorar la escalabilidad de la capacidad es la razón número uno por la cual los clientes se trasladan a las coubicaciones. Entre otras razones, se incluyen la conectividad en el borde de la red, la incapacidad del personal interno para soportar la ampliación del centro de datos, los presupuestos insuficientes para la ampliación del centro de datos empresarial y la necesidad de soportar las nuevas iniciativas empresariales con una salida más rápida al mercado.

En el caso de las compañías de coubicaciones que construyen nuevos centros de datos, se puede lograr la escalabilidad mediante proporcionar una capacidad gradual, lo cual reduce los gastos de capital. Las implementaciones escalables pueden aumentar los índices de utilización para asegurar que la capacidad que podría quedarse varada esté disponible para la venta a los clientes. En los lugares donde el espacio libre es limitado, los proveedores de coubicaciones han aumentado la densidad para lograr una mayor capacidad, por medio de tecnologías como la contención y los diferentes tipos de configuraciones de energía.

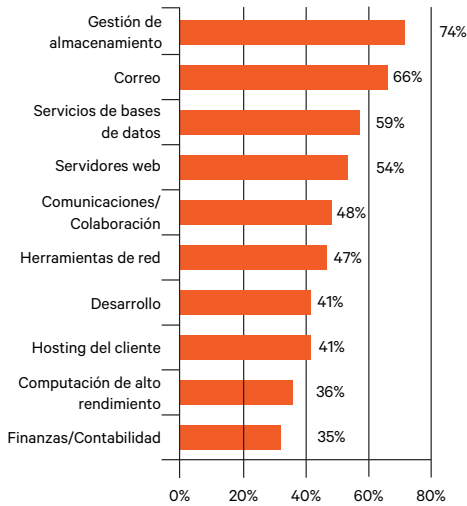
¿Cuáles son las principales razones por las que se trasladó o se trasladará a las coubicaciones?



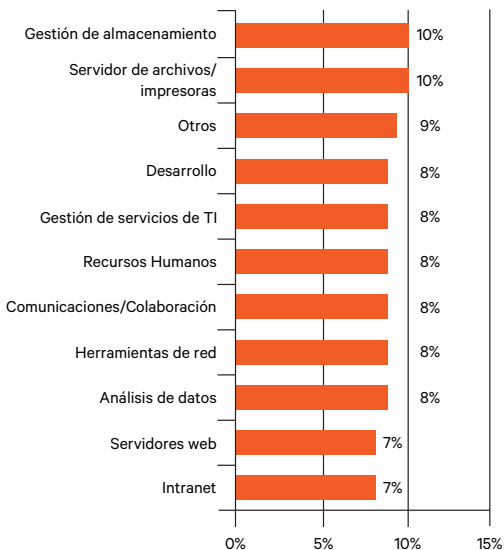
5. Los proveedores de coubicaciones deberán continuar ofreciendo soporte a los clientes que migran a las aplicaciones críticas.

La mayoría de las empresas han trasladado la gestión del almacenamiento, el correo electrónico, los servicios de bases de datos y los servidores web a las coubicaciones. Durante los próximos 12 meses, las aplicaciones que aún no estén en las coubicaciones y que serán trasladadas incluyen la gestión del almacenamiento, los servidores de archivos/ impresoras, el desarrollo, la gestión de servicios de TI y los recursos humanos.

¿Cuáles aplicaciones ha trasladado a la coubicaciones?



Durante los próximos 24 meses, ¿cuáles aplicaciones que actualmente no están en coubicaciones se trasladarán a estas?

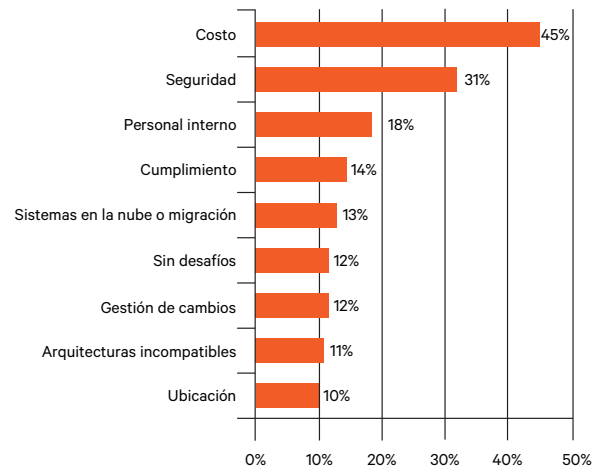


6. El costo, la seguridad y el personal interno limitan la adopción de coubicaciones

El cambio a los servicios de coubicaciones está lleno de complejidad para los gerentes que subcontratan aplicaciones para ubicaciones externas. A menudo, esto requiere nuevos procedimientos de gestión de cambios, la redistribución del personal de TI y cambios en los procesos de seguridad y cumplimiento.

El 45% de los encuestados mencionó el costo entre sus principales tres desafíos a la hora de trasladar más aplicaciones a las coubicaciones. El 31% mencionó los problemas de seguridad y el 18% mencionó las restricciones internas de personal. Las compañías más pequeñas se vieron más limitadas por el personal, mientras que las compañías grandes se vieron más limitadas por los desafíos de migrar los servicios en la nube y cumplir con los requisitos de cumplimiento.

¿Cuáles son los principales 3 desafíos que le impiden trasladar más aplicaciones a las coubicaciones?



Los principales desafíos para usar más coubicaciones

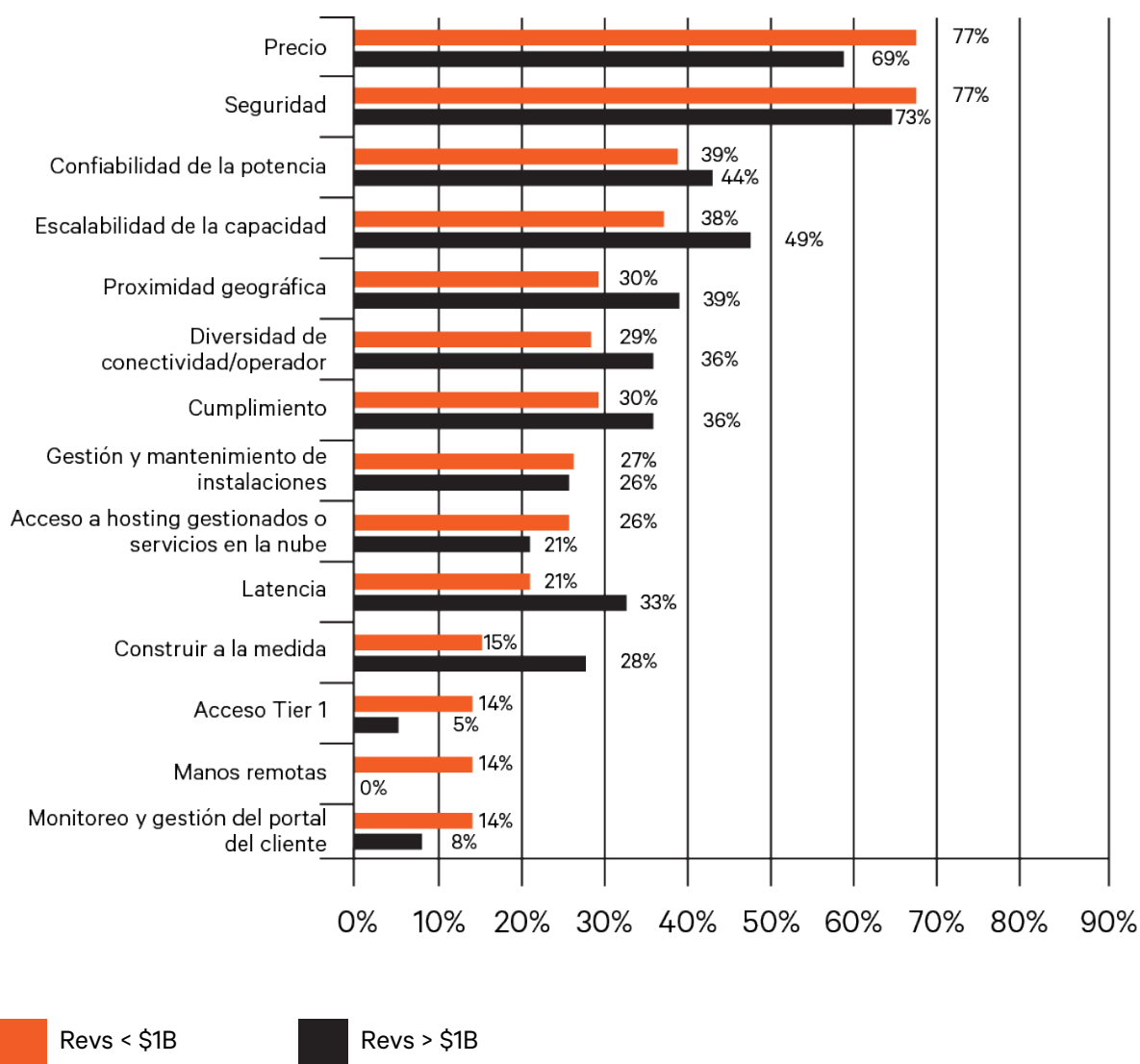
Muestras de comentarios:

- “Costos, gestión de cambios, arquitecturas incompatibles”.
- “Gestión de cambios, migración de sistemas en la nube, personal interno”.
- “Costos, ubicación, procesos en silos”.
- “Seguridad, gestión de cambios, desarrollo de gestión automatizada de aplicaciones”.
- “Personal interno”.

7. Los proveedores de coubicaciones que desean buscar clientes más grandes deberán cumplir con los requisitos más exigentes y seguir compitiendo en los precios.

El precio y la seguridad son los principales criterios de selección para los clientes potenciales que evalúan a los proveedores de coubicaciones y los dos criterios son casi de igual importancia. Las compañías más grandes tienen más factores de importancia que las compañías más pequeñas, con siete factores elegidos entre los cinco primeros por más del 30% de los encuestados. Para las compañías más pequeñas, la confiabilidad de la potencia y la capacidad de escalabilidad de la capacidad completan sus criterios principales.

¿Cuáles son los principales factores que usted utiliza a la hora de elegir a su proveedor de coubicaciones?



8. La coubicaciones ofrecen beneficios importantes, pero los proveedores deberán mitigar el choque cultural para los gerentes de TI de las operaciones de subcontratación.

Debido a que la mayoría de los clientes de coubicaciones son compañías pequeñas y relativamente nuevas en la subcontratación de sus operaciones de TI, estas prefieren la seguridad y la confiabilidad, mejoradas y ofrecidas por los proveedores de coubicaciones, y el hecho de que ya no tienen que dar mantenimiento a la infraestructura. Sin embargo, la subcontratación de TI es un choque cultural para ellos y muchos expresaron sus preocupaciones en cuanto al acceso, la distancia a sus instalaciones y un sentido de pérdida de control sobre sus operaciones de TI.

¿Qué aspecto de su centro de datos o servicio de coubicaciones le gusta menos?

Una muestra de comentarios:

- “Estar a merced de que una compañía externa responda de forma oportuna a nuestras necesidades”.
- “Tener que conducir para realizar cambios físicos”.
- “La falta de control operativo”.
- “Los costos recurrentes de instalaciones de aparentemente una sola vez, como las conexiones cruzadas. También las instalaciones de coubicaciones más antiguas que no pueden facturar el consumo de energético real”.
- “Una respuesta lenta para la asistencia con manos inteligentes”.
- “Las 1000 millas de distancia hacen que sea más difícil de manejar. Demasiado lejos”.

¿Qué aspecto de su centro de datos o servicio de coubicaciones le gusta más?

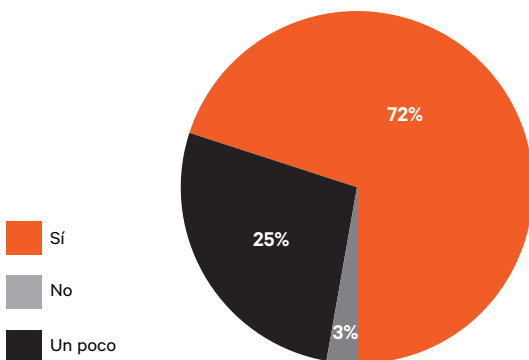
Una muestra de comentarios:

- “El respaldo, el control y el mantenimiento manejados por nosotros, las grandes cantidades de datos estables y seguros”.
- “La capacidad para flexibilizar la capacidad con rapidez y a un bajo costo”.
- “La abstracción de tipos de implementación específicos y la capacidad de aprovechar las mejoras constantes de la industria en el mundo de la gestión virtual y de contenedores”.
- “La confiabilidad y el acceso centralizado a las redes en la nube”.
- “Viajar al sitio de coubicaciones en Frankfurt”.

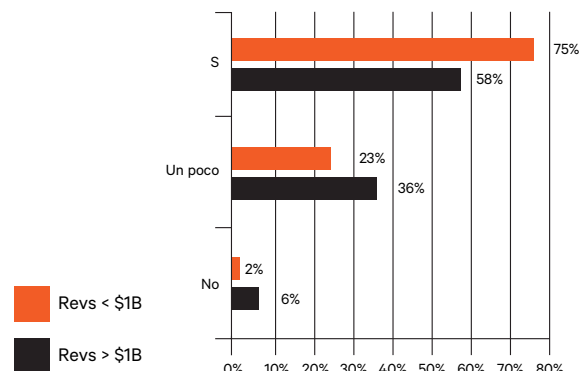
9. Las expectativas del cliente se están cumpliendo de forma general.

Más del 70% indicó que sus expectativas se cumplieron con el uso de coubicaciones y los encuestados dijeron que las principales ventajas incluyen la mejora en la recuperación ante desastres; los costos más bajos y más predecibles, una mejor seguridad, una escalabilidad más sencilla, el respaldo mejorado y los conocimientos del personal figuran como las principales ventajas. Las compañías más grandes se sintieron menos satisfechas que las compañías pequeñas.

¿Se cumplieron sus expectativas con el uso de un centro de datos de coubicaciones?



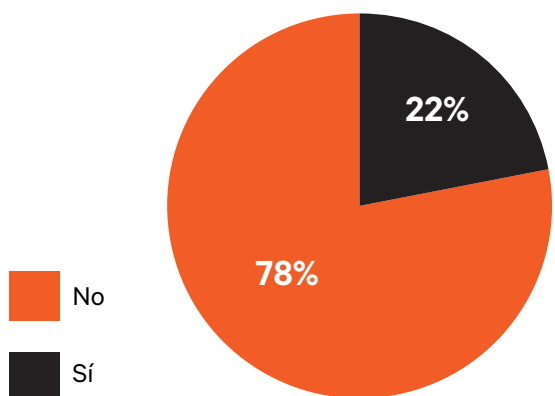
¿Se cumplieron sus expectativas con el uso de un centro de datos de coubicaciones? (según el tamaño de la compañía)



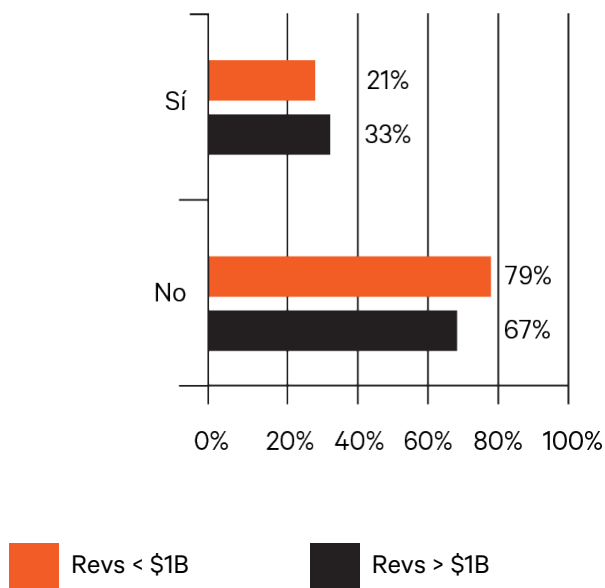
10. Los clientes no tienen miedo de cambiar de proveedor.

La mayoría de los usuarios de coubicaciones indica que no han cambiado de proveedor, pero no tienen miedo de hacerlo. Al haber utilizado los servicios de coubicaciones por más tiempo, es más probable que las compañías más grandes cambien de proveedor que las compañías pequeñas. El precio, el costo y la incapacidad para satisfacer las necesidades de capacidad se mencionaron como las principales razones para realizar cambios. El 63% indicó el costo o el precio como el principal factor para cambiar de proveedor.

¿Alguna vez ha cambiado de proveedor de coubicaciones?



¿Alguna vez ha cambiado de proveedor de coubicaciones (según el tamaño de la compañía)?



Por qué cambiaron de proveedores

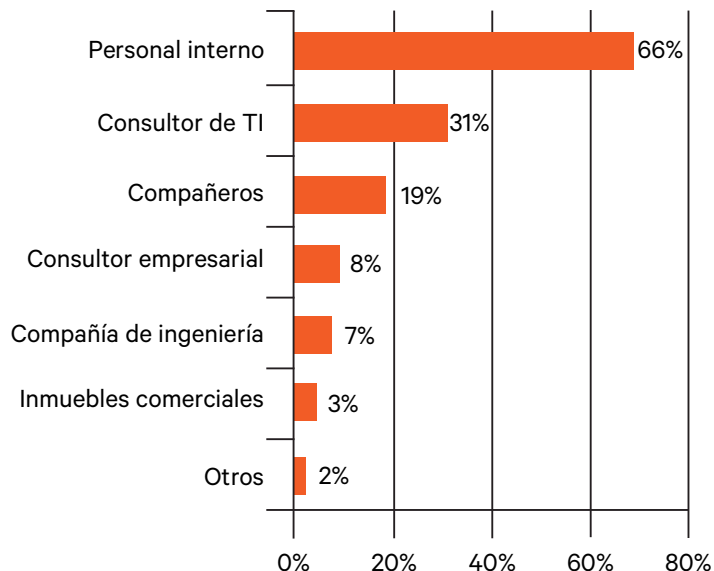
Muestras de comentarios:

- “Problemas de soporte y precios. Se cobra mucho por pequeñas peticiones”.
- “El modelo de precios y disponibilidad de la capacidad”.
- “ANS no cumplidos”.
- “Un mejor precio, un centro de datos nuevo”.
- “Una fusión de proveedor de coubicaciones”.

11. Los proveedores de coubicaciones se beneficiarían de contratar consultores de TI externos como parte de sus programas de desarrollo empresarial.

Aunque casi dos terceras partes de los encuestados dependen de que el personal interno haga recomendaciones para trasladarse a las coubicaciones, casi una tercera parte utiliza consultores de TI cuando investigan a los socios potenciales. Dentro de la misma compañía, los gerentes/directores de TI y los directores de informática están involucrados principalmente en los procesos de selección y decisión final. Con los ejecutivos de altos mandos tomando las decisiones, las coubicaciones deberán centrarse en hacer el caso de negocio primero y proporcionar especificaciones técnicas.

¿En quién confía para evaluar las coubicaciones u otras soluciones fuera de las instalaciones?



Sección III: Conclusión

La encuesta de Vertiv indica la satisfacción general con los servicios de coubicaciones actuales entre los clientes usuarios finales y valida la tendencia reportada por otras fuentes de que el uso de las coubicaciones aumentará en los próximos años.

Los proveedores de coubicaciones disfrutaron de un alto índice de retención: tres cuartas partes de los usuarios no han cambiado de proveedor. Esto se debe en parte a que las expectativas del cliente se han cumplido.

Sin embargo, las primeras etapas de la implementación de coubicaciones ya han terminado para la mayoría de las compañías y estas están buscando futuras implementaciones de aplicaciones de TI en las coubicaciones y en la nube que sean más diversas, complejas y críticas para el negocio. Los proveedores de servicios de coubicaciones tendrán que distinguirse con los nuevos servicios, especialmente en lo relacionado con la nube. Tendrán que ofrecer una mayor cantidad de servicios para atraer clientes más grandes y deberán demostrar la transparencia de los precios para retener a los clientes. Es probable que los precios se mantengan entre los principales criterios a la hora de elegir proveedores de coubicaciones.

Es probable que esta complejidad también signifique que las compañías más pequeñas continuarán confiando en consultores de TI externos para elegir proveedores de coubicaciones y los proveedores se beneficiarán de identificar a estos consultores y alimentar las relaciones con estos.

Tanto los proveedores de coubicaciones como sus clientes buscan continuamente formas de reducir los costos operativos. Aunque la confiabilidad es fundamental para el negocio de las coubicaciones e importante para los clientes, también es una característica común para las ofertas de la mayoría de los proveedores de coubicaciones. Los clientes están más preocupados por saber si un proveedor determinado puede soportar la capacidad de ampliación de capacidad y cumplir con los requisitos de seguridad a medida que las operaciones de TI crecen en complejidad.

Las empresas que se trasladan a las coubicaciones necesitan un mayor grado de control para facilitar el proceso de migración de las operaciones y aplicaciones a los centros de datos subcontratados.

Los ANS bien definidos y los precios transparentes pueden contribuir a aliviar las preocupaciones. Los clientes expresaron su satisfacción con los proveedores que ofrecieron servicios de soporte ejemplares. Proporcionar servicios altamente personalizados puede separar a los proveedores de

coubicaciones más pequeños de las grandes compañías de hosting en la nube.

La personalización de los ANS y los servicios en la nube son formas de atraer y retener nuevos negocios.

Vertiv cree que las innovaciones en la infraestructura de gestión de centros de datos, potencia y enfriamiento pueden jugar un papel importante para mantener los costos de proveedores de coubicaciones bajo control, mejorar los ingresos y la rentabilidad, y asegurar la protección continua de aplicaciones de TI cada vez más complejas. Además, las nuevas tecnologías de infraestructura que reducen los costos operativos, eliminan la capacidad desperdiciada de energía y de enfriamiento, reducen la carga de mantenimiento y ofrecen una mejor visión y control de las condiciones del centro de datos pueden ayudar a los proveedores de coubicaciones a operar al máximo rendimiento. A su vez, pueden mejorar los ANS de los clientes y mejorar la rentabilidad y ser más atractivos para los nuevos clientes potenciales.



Vertiv.com | Vertiv Headquarters, 1050 Dearborn Drive, Columbus, OH, 43085, USA

© 2019 Vertiv Group Corp. All rights reserved. Vertiv™ and the Vertiv logo are trademarks or registered trademarks of Vertiv Group Corp. All other names and logos referred to are trade names, trademarks or registered trademarks of their respective owners. While every precaution has been taken to ensure accuracy and completeness here, Vertiv Group Corp. assumes no responsibility, and disclaims all liability, for damages resulting from use of this information or for any errors or omissions. Specifications, rebates and other promotional offers are subject to change at Vertiv's sole discretion upon notice.