



Gigas: IaaS con sabor español



# IaaS con sabor español



## CÓMO USAR ESTE DOCUMENTO

Con el fin de obtener la mejor experiencia de uso de esta revista, es **imprescindible** seguir estos sencillos pasos que te indicamos a continuación:

**Paso 1.** Asegúrate de disponer de las versiones más actualizadas de Adobe Reader y Flash Player. Si no las tienes instaladas, puedes descargarlas aquí:

[Adobe Acrobat Reader](#) y [Adobe Flash Player](#)

**Paso 2.** Accede al enlace de descarga y la publicación se abre en el visor del navegador.

**Paso 3.** Busca la opción guardar como que, dependiendo del navegador que utilices, podrá ser un icono o estar incluida en la barra de menú, y guarda la revista en la carpeta donde almacenes los documentos en tu equipo.

**Paso 4.** Accede a dicha carpeta y usa el botón derecho del ratón para hacer clic en el fichero de la revista.

**Paso 5.** Selecciona Adobe Reader como aplicación predeterminada para abrir este tipo de documentos.

**Paso 6.** Una vez abierta la revista, habilita la visualización a pantalla completa, y puedes iniciar la lectura de la revista con todas las capacidades interactivas disponibles.

Este es un documento producido por



[www.ituser.es](http://www.ituser.es)

[www.itreseller.es](http://www.itreseller.es)

Accede a nuestras publicaciones digitales



El mundo de la tecnología ha cambiado mucho en cinco años. Inmersos en plena ola de transformación de empresas y negocios, si echamos la vista atrás vemos que las cosas eran diferentes en 2011. Por aquel entonces, la nube o el cloud computing eran una tendencia de futuro más que de presente, y, aunque no siempre es así, esta tendencia ha acabado por consolidarse y hoy es difícil encontrar una empresa que no tenga ninguna parte, por mínima que sea, de sus TI en la nube.



**Gigas cuenta con más de 3.500 clientes empresariales en 40 países diferentes, y dispone de 7 oficinas en seis países y 4 centros de datos en 3 continentes**

Precisamente hace 5 años, en noviembre de 2011, nacía una empresa española con la nube como foco y terreno de juego, que ahora, cuando está a punto de cumplir su primer lustro, cuenta ya con más de 3.500 clientes en 40 países diferentes, y dispone de oficinas en seis países y centros de datos en 3 continentes. Pero, ¿cuál es la estrategia de Gigas?

**Situación del mercado**  
Antes de adentrarnos en la propuesta concreta de Gigas, hemos de detenernos un poco en cómo se encuentra el mercado en este momento.  
Así, el mercado de Infraestructura como Servicio (IaaS), que es donde desarrolla su actividad Gigas, ha continuado creciendo. De hecho, se estima que el

crecimiento global en 2015 fue del 32%, según diversas fuentes de análisis, alcanzando una cifra global de 16.200 millones de dólares. De cara a este año, las previsiones pasan por alcanzar los 22.400 millones, o, lo que es lo mismo, que el mercado IaaS podría crecer en torno a un 38%.

En este entorno, las empresas continúan con estrategias de cloud híbrida, complementando nubes privadas e infraestructura en sus instalaciones con proyectos de cloud pública.

**Foco exclusivo en Infraestructura como Servicio (IaaS)**  
Tal y como nos explica José Antonio Arribas, COO y fundador, “la infraestructura cloud se ha demostrado

como una de las tendencias con más auge y más interesantes para las empresas. Las ventajas de este tipo de entornos se pueden agrupar en varios aspectos: reducción de la inversión, eficiencia económica, eficiencia operativa y orientación a negocio”.

Ahondando en estos aspectos, en lo que a reducción de la inversión se refiere, José Antonio Arribas explica que “las empresas pueden disponer de tecnología de última generación sin la necesidad de realizar inversiones en infraestructura física con alto coste. Hemos sustituido el modelo tradicional de inversión con presupuestos asignados e impacto directo en la caja de la compañía, por un modelo de “alquiler de infraestructuras”.

A esto se une la eficiencia económica, dado que “este nuevo modelo, supone, además, un importante aumento en la eficiencia económica de estos servicios, ya que los equipos de TI pueden ajustar los recursos que necesitan y, por tanto, su coste, a las variaciones de las necesidades que sus empresas experimentan. De este modo, viejas políticas que implican tener infraestructura sobredimensionada e infrautilizada para poder cubrir los picos de servicio de las unidades de negocio, no son ya necesarias”.

El tercer aspecto es la eficiencia operativa, porque para José Antonio Arribas, “proveedores como Gigas, nos responsabilizamos de la disponibilidad y el correcto funcionamiento de la infraestructura, y esto supone que el cliente ya no tiene que asumir las posibles incidencias del hardware (rotura de discos, problemas de disponibilidad, equipos en 24x7 dedicados al mantenimiento). Además, en nuestro caso buscamos que los equipos de TI puedan, al mismo tiempo, desentenderse



### Diego Cabezado, CEO y cofundador de Gigas, analiza los valores de la compañía



Clicar para ver el vídeo

de estas responsabilidades, pero sin perder en ningún momento la capacidad de actuación sobre la plataforma. De este modo, cualquier de nuestros clientes pueden gestionar su Cloud Datacenter con la misma independencia y acceso como si lo tuvieran físicamente en sus instalaciones”.

Por último, otra ventaja está en lo referido a la orientación a negocio. Para nuestro interlocutor, “como responsable de TI en diferentes multinacionales, una de mis preocupaciones siempre ha sido que TI y la infraes-

tructura que gestiona, sean palancas para el negocio y nunca un freno. Los tiempos en los que una determinada campaña o servicio venían marcados por la disponibilidad de la plataforma ya son cosa del pasado”.

#### Una propuesta diferente

Partiendo de esta base, ¿qué aporta Gigas a sus clientes? ¿Por qué es Gigas la decisión adecuada? Tal y como nos explica José Antonio Arribas, “diferenciaría tanto los aspectos tecnológicos como los empresariales que

**“Tecnológicamente hablando, nuestro servicio se basa en el uso de tecnología propietaria que nos permite ser muy flexibles a la hora de desarrollar funcionalidades ad-hoc para nuestros clientes”**

**José Antonio Arribas, COO y cofundador de Gigas**



...pensamos son diferenciadores en el caso de Gigas. Tecnológicamente hablando, nuestro servicio se basa en el uso de tecnología propietaria que nos permite ser muy flexibles a la hora de desarrollar funcionalidades ad-hoc para nuestros clientes, al tiempo que al no tener que asumir costes de software de terceros, nos permite ser muy competitivos en costes. Es una tecnología que tiene como premisa la autoprovisión y autogestión real

[¿Te avisamos del próximo IT User?](#)

de la plataforma. Y enfatizo lo de “real”, porque nuestros clientes no solo pueden provisionar un datacenter completo (firewalls, balanceadores de carga, servidores, VLAN, VPN, sistemas de almacenamiento sobre SSD, SAS, SATA, backups...) en tiempo real sino, e igual de importante, gestionarlos de forma totalmente independiente”.

De hecho, añade, “esta tecnología nos ha permitido

### UNA EMPRESA QUE COTIZA EN BOLSA

El pasado 3 de noviembre de 2015, cuando Gigas alcanzaba su cuarto año de vida, la compañía iniciaba una nueva aventura: salir a Bolsa. Desde ese día, las acciones de la compañía cotizan en el [Mercado Alternativo Bursatil](#).

En el momento del “toque de campana”, Diego Cabezudo, CEO de Gigas, destacaba que “con tan solo cuatro años en el mercado hemos sido capaces de desarrollar tecnología puntera que ha sido reconocida por los mejores analistas de tecnología del mundo, como Gartner”.

Asimismo, este responsable señalana que la intención de la compañía es continuar ese desarrollo, además de “reforzar lo conseguido. En España y Colombia somos referencia en infraestructura cloud; queremos afianzarnos en Chile, Perú y Panamá, donde nos hemos asentado recientemente”.

“A nivel geográfico”, continuaba el CEO de Gigas, “queremos seguir expandiéndonos. La ampliación

de capital nos servirá para abrir en México, un mercado crítico que representa el 25% de los servicios de TI en Latinoamérica. Y estamos atentos a potenciales oportunidades de crecimiento orgánico, a




la adquisición de alguna compañía que nos pueda complementar o ampliar nuestra base de clientes para acelerar el crecimiento. Estoy convencido de que Gigas tiene un futuro brillante por delante”.



## PENTEOPINA

Analizamos la solución de Gigas llamada Cloud Datacenter, que incorpora las ventajas de un hosting tradicional combinadas con las bondades del cloud y resuelve aspectos hasta ahora no considerados por otros proveedores. Cloud Datacenter es un claro exponente de la visión de Gigas para innovar en un mercado en teoría commodity, así como de la evolución y especialización que están adquiriendo los proveedores en búsqueda de solucionar las necesidades reales de los clientes.

### Cloud Datacenter

 [Clicar para ver el vídeo](#)

ser reconocidos por Gartner como uno de los proveedores significativos a nivel mundial en los entornos de Infraestructura Cloud, durante los 3 últimos años. Algo que considero también significativo es el hecho de que seamos el único proveedor oficial español seleccionado para ofrecer infraestructura cloud a las instituciones de la Comisión Europea”.

A nivel de infraestructura, Gigas cuenta con cuatro centros de datos en tres continentes diferentes. Pero, ¿qué supone esto para el cliente? Según nos comenta José Antonio Arribas, “una de las ventajas de estos mo-

delos tecnológicos, es la de ofrecer a nuestros clientes la posibilidad de distribuir geográficamente su infraestructura en base a los requerimientos de sus usuarios finales. Gigas ofrece sus servicios desde 4 datacenters (2 en Madrid, 1 en Miami y otro en Santiago de Chile), todos ellos con categoría Tier III o Tier IV. De esta forma, nuestros clientes pueden elegir el data center donde ubicar sus datos (si no quieren que sus datos salgan del país por normativa y/o seguridad); y si, por el contrario, quieren distribuirlos, pueden hacerlo manteniendo la gestión unificada desde nuestro panel de control”.

A diferencia de otros proveedores, que han apostado en una parte más o menos importante por el usuario de consumo, la orientación de Gigas es total hacia la empresa. Para su COO, “nuestra estrategia comercial está orientada a la mediana y gran empresa y esto tiene un reflejo claro en la estructura de la compañía. Por poner un ejemplo, nuestro equipo de soporte a clientes, no es un call center como tal, sino un equipo compuesto por ingenieros y administradores de sistemas, que resuelven el 82% de las incidencias en la primera llamada. Son personas que no sólo

## RECONOCIMIENTO DEL MERCADO

En estos cuatro años, Gigas ha recibido diversos galardones y reconocimientos. Entre los más importantes, la compañía fue nombrada en 2015 proveedor de servicios cloud número 1 en España por la consultora y revista MSPmentor en su ranking de los 501 proveedores de servicios mundiales, nombramiento que se repite en 2016. Por tercer año consecutivo, Gigas fue también nombrado Proveedor Significativo a nivel mundial por Gart-



ner. Además, recibió la certificación de Oracle para su plataforma que se suma a las de SAP, Microsoft y HP, y fue nombrado mejor proveedor de Infraestructura como Servicio a nivel mundial en The Cloud Awards 2015-2016. Además de los reconocimientos de la industria, Gigas fue nombrada proveedor oficial de servicios de Cloud Pública de la Comisión Europea en diciembre, junto con sus partners de la Cloud Team Alliance.

atienden en el idioma del cliente (español o inglés) sino que, además, entienden su lenguaje técnico, porque ellos también lo son. Gigas está enfocada a ofrecer la mejor infraestructura cloud a un entorno de clientes empresariales. No tenemos productos residenciales y nuestro cloud no es una unidad de negocio, es nuestro único producto. Las empresas que ya confían en nosotros lo hacen porque la disponibilidad, el acompañamiento, y la calidad de los servicios, están al nivel de las más altas exigencias de estas empresas".

### Propuesta tecnológica

A nivel de producto, José Antonio Arribas nos explica que "sobre la base del cloud que comentaba, Gigas ofrece un pool de recursos (memoria, disco, CPU...) sobre los que el cliente puede desplegar su propio cloud datacenter. No hablamos solo de virtualizar servidores, sino de desplegar los elementos que normalmente el cliente puede tener en un datacenter físico. Este pool de recursos puede ser distribuido y cambiado de forma dinámica en base a los requerimientos de cada momento, de forma que, por ejemplo, se pueden reducir recursos a

un servidor para añadirlo a otro sin tener que contratar más capacidad y lo que es más importante, con la tranquilidad de que el coste se mantiene fijo al mes. Sobre esta base, hemos certificado nuestra plataforma para que los clientes puedan desplegar aplicativos de SAP u Oracle manteniendo todo el soporte del fabricante. Es interesante añadir que, adicionalmente, el cliente puede contratar soluciones de contingencia en entornos cloud. Así, los necesarios y, hasta ahora, costosos entornos de disaster & recovery, son hoy una opción que no supone tener que duplicar la infraestructura actual del cliente, y, por lo tanto, en muchos casos, son opciones reales que en el pasado se descartaban por el elevado coste que suponían".

Son dos los productos que Gigas ofrece al mercado. Por una parte, Cloud Datacenter y, por otra, Cloud VPS. Cloud Datacenter es una solución que permite definir y diseñar una infraestructura cloud desde su origen. Gigas proporciona, como señalaba su COO, un conjunto de recursos (RAM, memoria, almacenamiento) sin lími-



## LA OPINIÓN DE LOS CLIENTES Y PARTNERS

Cuando una empresa supera los 3.500 clientes empresariales es complicado preguntarles su opinión a todos, pero hemos querido recoger algunas de las opiniones de clientes y partners sobre Gigas. En este sentido, Víctor Leal, gerente de ecosistemas y canales SAP Región Norte de América Latina y Caribe, destaca que “En nuestra ruta para convertirnos en The Cloud Company powered by SAP HANA, es de total importancia asegurar que la información este segura, bien administrada y con un mantenimiento de mucho menor costo. Gigas, sin duda es nuestro aliado estratégico en este sentido y no tenemos duda que juntos seguiremos entregando gran valor y beneficios para nuestros clientes”.

En palabras de Christian Gardiner, director general SAS Iberia, “gracias al servicio de Gigas conseguimos provisionar nuestra herramienta de Visual Analytics con inmediatez y sin que esto supusiera una inversión para los clientes de nuestra plataforma de software, transformando en servicio la inversión que hasta ahora tenían que hacer los clientes en infraestructura”.

Para Iván Eyara, jefe de Plataformas Medios Digitales en Canal 13, “la solución cloud de gigas, nos permitió disponer de un entorno de contingencia para nuestra plataforma web del campeonato del mundo de Fútbol. El acompañamiento del personal de Gigas durante todo el proceso, junto con una es-




tructura de costos eficiente, hicieron que seleccionáramos sus servicios”.

En opinión de Camilo Andrés Peña Gómez, jefe jurídico y de Riesgo Lating Logistic LLC Avianca Express, “Gigas Hosting ha cumplido a cabalidad con todas sus obligaciones contractuales y ha provisto un excelente servicio”.

Por último, Ángel Luengo, cofundador y CTO de 24symbols, apunta que “el enfoque de Gigas nos gustó. En lugar de contratar servidores más o menos grandes, lo que contratas es un pool de recursos. Una vez lo tienes, lo gestionas como quieras según necesites. Gigas nos ofreció, además, la ventaja de poder acercar nuestro contenido al usuario final contratando sus servicios en los datacenters de Madrid o Miami”.

tes, con los que replicar un datacenter físico en un entorno virtual. Todo controlable y gestionable a través de un panel de control web y en tiempo real. Se trata de una propuesta especialmente dirigida a empresas, que podrán crear, modificar, re-distribuir y administrar su centro de datos virtual con total libertad y autonomía, en base a las necesidades de tu negocio en cada momento, y hacerlo de forma rápida.

Este producto puede complementarse con otras opciones como firewalls, balanceadores de carga, VLANs, sistemas de autoescalado, discos compartidos y sistemas de backup.

El siguiente producto es Cloud VPS, que, tomando como base la esencia de los VPS (Virtual Private Server) tradicionales ofrece un servicio construido sobre una plataforma virtual escalable en recursos de forma inmediata y cuando el usuario necesite. 



### Enlaces relacionados



[Conozca Gigas](#)



[Cómo levantar un datacenter en 4 minutos](#)



[Informe Penteo Gigas Cloud Datacenter a examen](#)



[Informe MABIA Research](#)



[Cloud Datacenter](#)



[Cloud VPS](#)