

Más allá del cloud: soberanía, IA y costes controlados en servicios IaaS y PaaS

VERÓNICA CABEZUDO
Hace 3 días



Soberanía europea, gobernanza de los datos e IA fueron temas claves en la comida-debate que celebramos en Bilbao con partners locales. Un espacio que sirvió para tomar el pulso del estado del cloud e ir más allá, a un futuro donde seguridad, productividad e inteligencia se entremezclan. Con la colaboración de [IONOS Cloud](#) pudimos analizar durante esta comida-debate cómo el mercado cloud está en un momento de madurez. Sin embargo, sigue habiendo muchos desafíos que abordar y muchos nichos donde evangelizar. El trabajo de los partners, en este sentido, es más importante que nunca.



En esta comida contamos con la perspectiva de:

- Pedro Gómez, Director General de Innova Bilbao
- Dani Pérez Gutierrez, CEO y Cofunder de MineTechnology
- Fernando Sánchez Padros, Head of Technology Office – Cloud & Infrastructure de Ayesa
- Mikel Lorente, director de I+D de Zucchetti
- Luis Ángel Del Valle Echavarrí, CEO de Sealpath
- Gaizka Elosegi, Product Owner de VIROO de Virtualware
- Asier Ortiz, CTO de Ibernova

Todos los participantes coincidieron que ya estamos en un mundo multicloud e híbrido. «Ya es habitual ver a los clientes moviendo cargas entre diferentes nubes», apuntaba el responsable de Ayesa. Aunque en algunos entornos como el industrial, todavía el modelo on-premise es importante: «son muy celosos de sus datos y tienen muchos datos en su casa, aunque combinan entornos híbridos», puntualiza el portavoz de Virtualware. Pero lo habitual es, como comentaba el responsable de Sealpath, que «es que los pequeños vayan al cloud y los grandes combinen. Hemos pasado el gran hype del cloud y ahora ven lo que les aporta en cada contexto». En este sentido, el portavoz de Zucchetti resumía: «la nube híbrida ha triunfado».



Susana Pérez, de IONOS Cloud: «somos un hiperescalar preparado para aportar todo tipo de servicios cloud listos para los partners»

«Los clientes no demandan cloud per se sino soluciones iniciales con el diseño que ellos necesitan y que se adapten a sus necesidades», analizaba el directivo de Ibernova. «Ellos se interesan por la capa que ven, analizan los elementos visibles, pero somos nosotros los que vemos todo lo que hay detrás y debemos ofrecer todo», añadía el responsable de Virtualware.

A este respecto, los portavoces de IONOS Cloud posicionaban a la compañía como «un hiperescalar preparado para aportar todo tipo de servicios cloud listos para los partners», explicaba Susana Pérez. «Un proveedor que necesita el apoyo de partners que puedan desplegar su valor en los clientes», añadía Jaime Mendizábal, Account Manager de IONOS Cloud.



Pedro Gómez, de Innova Bilbao: «Cuando hablamos de cloud, los clientes buscan cercanía»

Soberanía, más presente en las conversaciones

Si bien hace unos años hablar de soberanía era poco común, los partners nos confirmaban que cada vez es más frecuente que este concepto aparezca en las conversaciones. «Es un tema que está saliendo mucho por la situación mundial», apuntaba el CEO de Sealpath. «Este año estamos hablando de repatriación de cargas», esgrimía el responsable de Ayesa. Por su parte, desde Zucchetti valoraba «que cada vez se buscan data center más locales y certificados». «Cuando hablamos de cloud, los clientes buscan cercanía», confirmaba el dirigente de Innova.



Asier Ortiz, de Ibernova: «Los clientes demandan soluciones diseñadas para sus necesidades»

Sin embargo, como en todo, hay velocidades. «En las pequeñas y medianas empresas es un tema que no les preocupa, no piensan en ello», señalaba el dirigente de Innova Bilbao. En esta misma línea, el directivo de MineTechnology opinaba que «los más pequeños no tienen mucha idea y están todavía poco concienciados».



Dani Pérez, de MineTechnology: «Tenderemos a tener infraestructuras cada vez más optimizadas»

La propuesta de IONOS Cloud en este sentido iba en línea con esta preocupación. «Somos la alternativa europea sólida para dar un servicio de cloud en entornos privados y públicos», puntualizaba Jaime Mendizábal. «Con una particularidad, nuestra matriz está en Europa y, además, tenemos centro de datos en España», añadía Susana Pérez, Partner Account Manager de IONOS Cloud.

Y esta soberanía digital del cloud no es el único tema que preocupa, los partners extendían el discurso hacia la soberanía de la IA: «es el siguiente reto que estamos viendo alrededor de la seguridad», evaluaba el responsable de Sealpath. «Un desafío donde tendremos que ver cómo vamos a establecer seguridad en nuestros servicios a los clientes», añadía el portavoz de Ayesa.



Fernando Sánchez Padros, de Ayesa: «Este año estamos hablando de repatriación de cargas»

IA en el centro de la infraestructura

Como no podía ser de otra manera, la IA volvió a ser uno de los temas más atractivos en este debate. De una manera u otra, todos los partners se están aproximando a esta oleada tecnológica que ya no tiene vuelta atrás.

«La IA va a cambiar las reglas del juego y todos los modelos van a ser redefinidos», señalaba el responsable de Innova. «En los últimos años hemos visto una gran evolución de esta tecnología», comentaba desde Ibernova.



Jaime Mendizábal, de IONOS Cloud: «tenemos que estar preparados para lo que viene y no acomodarnos»

Muchos clientes están en ese momento de «necesitar IA y no saber para qué», apuntaba el portavoz de Ayesa. «El uso de la IA se va a tener que medir para poder eficientarlo y optimizar su gasto», concluía el portavoz de Innova. Un punto donde el directivo de MineTechnology ya ve cambios «especialmente en la forma de desarrollar tecnologías». Desde Virtualware, su responsable va más allá: «es el avance más importante que hemos tenido en producción».

«En IONOS Cloud estamos integrando nuevas soluciones para la IA con modelos preentrenados que cumplen con todas las normativas, servicios de pago por uso y también contamos con una alianza con Nextcloud para integrar sus servicios de ofimática. Un portfolio pensado para los partners», adelantaban los responsables del hiperescalar.



Mikel Lorente, de Zucchetti: «el cloud que es la opción por defecto para empresas más pequeñas»

Sin embargo, esta vorágine de la IA trae una dificultad añadida para los partners: «saber a qué oleada hay que subirse», ya que, como puntualizaba el responsable de MineTechnology «cuando te quieras subir a un carro, pueda que ya no exista».

El futuro del cloud

En la historia del cloud tampoco hay nada escrito para siempre, pero sí es un futuro que se mira con optimismo: «tenemos que estar preparados para lo que viene y no acomodarnos», adelantaba Jaime Mendizábal de IONOS Cloud. Un mercado que, como describía el responsable de Virtualware, «ya es maduro y permite cubrir muchas necesidades, en muchas ocasiones, interconectadas». En un momento de «confianza consciente para el cloud que es la opción por defecto para empresas más pequeñas», apuntaba el dirigente de Zucchetti.



Luis Ángel Del Valle Echavarrí, de Sealpath: «cada vez veremos más pliegos donde la soberanía europea y contar con partners locales será clave»

Precisamente, el sector tecnológico muestra que todo cambia. «Si bien antes todos pensaban ahorrar costes, ahora el mercado está cambiando y las empresas están viendo cómo otras variables también son importantes. Contar, por ejemplo, con infraestructuras avanzadas adecuadas y escalables que puedan proteger sus datos», comentaba el responsable de Innova. «Tenderemos a tener infraestructuras cada vez más optimizadas», señalaba el portavoz de MineTechnology.

Entre los retos más en la mesa de los partners vimos que la «gobernanza del dato; saber dónde va a estar, quien lo va a operar y cómo», comentaba el responsable de Ayesa. En este sentido, desde Sealpath sumaba que «cada vez veremos más pliegos donde la soberanía europea y contar con partners locales y certificados será clave para atender a las amenazas mundiales, lo que supone una oportunidad para data centers o ISVs locales».



Gaizka Elosegi, de Virtualware: «La IA es el avance más importante que hemos tenido en producción»

Y en todo este nuevo contexto tecnológico «lo importante será ver cómo llevamos todo esto a esas pequeñas empresas. Que les aportemos la tecnología con un propósito», opinaba el directivo de Ibernova. Al final, concluía el directivo de Innova «la infraestructura va a ser prioritaria y va de la mano de los avances».

A continuación os dejamos una galería con las imágenes de este debate:



SONICWALL

INFORME CYBER PROTECT 2026

Siete errores críticos que los cibercriminales aprovechan.

Un nuevo estudio revela cómo los atacantes exploran debilidades comunes y qué puede hacer ahora para mantenerse protegido.

Lee el Informe



SUSCRÍBETE A MUYPANAL

LO MÁS LEÍDO

Ingram Micro apuesta por las bicicletas eléctricas de DYU
HACE 2 DÍAS

Babel adquiere el negocio de consultoría de Bosonit
HACE 2 DÍAS

Las consultoras ingresaron 23.635 millones y superaron los 298.000 profesionales en 2025
HACE 2 DÍAS

TD SYNEXX espera ingresar 19.000 millones en el tercer trimestre de 2026
HACE 2 DÍAS