

F5: “Somos capaces de dar un modelo de servicios de aplicaciones de extremo a extremo”

F5 facilita a las empresas abordar, de manera más rápida, su transformación digital. Juan Rodríguez asegura en esta entrevista que las soluciones que la compañía ofrece en este momento a sus clientes van a servirles para abordar su plan director a medio y largo plazo. No en vano define a la multinacional, a la que dirige en el mercado ibérico, como visionaria en cuanto a modelos de servicio y desarrollo, lo que les permite ir por delante de sus competidores.

Inma Elizalde

Software, seguridad y la obtención de nuevos clientes eran ingredientes fundamentales para F5 a principios del año pasado. Tras este tiempo de pandemia ¿qué balance podemos hacer?

Hicimos ajustes, algunos cambios de estrategia pensando que la covid-19 iba a impactar por igual a todos los sectores y empresas. Sin em-

bargo, nos hemos llevado la sorpresa de que con la pandemia una de las grandes áreas de crecimiento ha sido la parte ciberseguridad, protección, teletrabajo. Muchas empresas han tenido que ampliar sus soluciones, abordar nuevos proyectos de *cloud* y ciberseguridad, dotar a los usuarios móviles de la infraestructura necesaria para conectarse y seguir trabajando en un en-



Juan Rodríguez, director general de F5 en España y Portugal

torno totalmente distinto. Por esta razón hemos ampliado nuestra presencia dentro de nuestros clientes actuales y ganado algunos nuevos. La covid-19 nos ha permitido crecer en casi todas las verticales. Hemos tenido un crecimiento mayor del esperado.

Su objetivo para 2024 pasa porque el 80 % de sus ventas proceda del software. ¿Qué otros objetivos se han marcado?

Como empresa que quiere ir hacia un modelo de suscripción tipo software y tipo consumo en la nube, tenemos un objetivo a 3 o 4 años. La pandemia ha acelerado esto porque determinados verticales y segmentos como el sector público, que era menos proclive a la adopción del modelo en modo nube, está cambiando. La adopción de entornos de aplicaciones ágiles también, repercutiendo positivamente en el modelo de consumo vía *cloud*.

Esto nos ha permitido crecer por encima

de los parámetros y el *target* que nos habíamos fijado, Nuestro objetivo es seguir avanzando para que en 2024 el 80 % de nuestra facturación sean nuevos modelos de consumo.



No quieren desprenderse del desarrollo del hardware. ¿Qué novedades han presentado en este sentido?

El hardware nunca va a desaparecer, simplemente va a haber un mayor crecimiento en los modelos de consumo.

Estamos lanzando nuevas plataformas hardware, basándonos en entornos de micro contenedores. El modelo, la plataforma y la arquitectura cambian de tal manera que el hardware es más *commodity*. Permite, en un momento dado, en la base esos micro contenedores albergar diferentes tipos de aplicaciones. En ese sentido seguimos desarrollando.

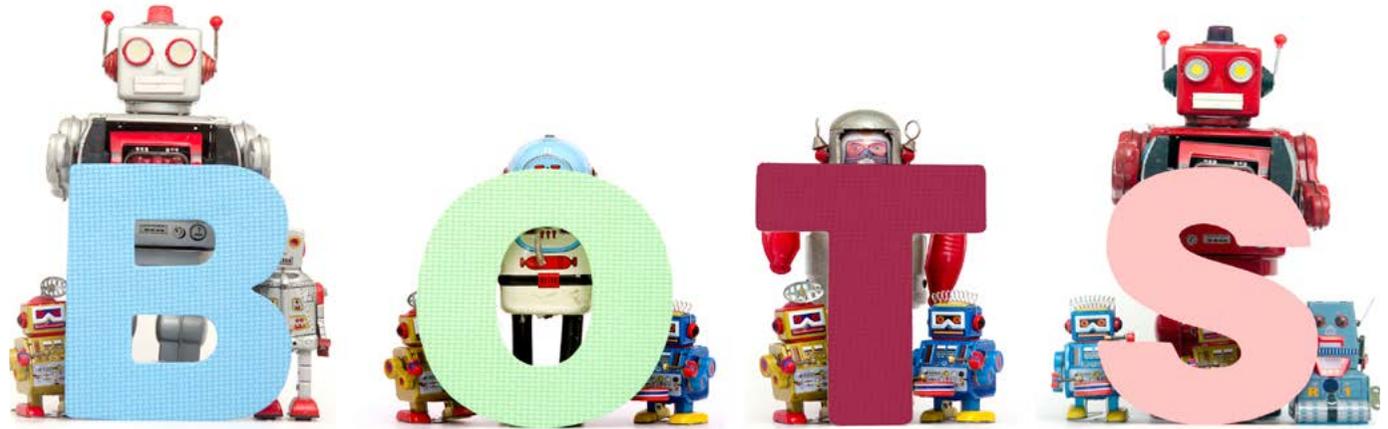
Estamos viendo que cada vez más hay un porcentaje de clientes que siguen trabajando en modelos de aplicaciones tradicionales, adop-

tando modelos ágiles de aplicaciones, por lo que los dos mundos siguen coexistiendo. Queremos que haya mucho más consumo en la parte de nuevos modelos de servicios, de aplicaciones ágiles.

Seguiremos teniendo hardware porque hay determinados segmentos y verticales que van a requerirlo, pero cada vez vemos más y más clientes adoptando modelos híbridos de plataforma.

La pandemia ha traído un aumento de la ciberdelincuencia y un mayor número de ataques al segmento empresarial. En este sentido F5 apuesta por la seguridad de las aplicaciones, una de las dianas preferidas por los hackers. ¿Cuáles han sido las mayores vulnerabilidades a las que se han enfrentado las aplicaciones en estos meses?

Principalmente los ataques se están dirigiendo hacia el *login* y el robo de identidades para hacer negocio con las mismas. Hay mucho tráfico no humano, no de negocio.



Y un gran número de *e-commerce* que no están preparados para este tipo de tráfico. Estamos viendo un gran crecimiento de peticiones de soluciones *antibots*. Y en la parte de fraude, en otros países, sobre todo, en la mejora de experiencia de usuario.

Uno de los principales motores que va a permitir a las empresas estar unas por encima de otras es la experiencia de usuario que ofrezcamos, qué servicio damos. Tener menos fricción.

Si por algo se caracteriza F5 es por ofrecer a CIO y CISO los mecanismos de seguridad que quieran abordar en cualquier entorno.

En este sentido, ¿cuál ha sido su oferta en época de pandemia?

Hemos llevado a cabo la adquisición de dos empresas. En la parte de aplicaciones ágiles NGINX, hace prácticamente dos años, para dotar a las aplicaciones de mecanismos de seguridad, gestión y visibilidad. Al poco tiempo compramos Shape Security, especializada en fraude y *bots*. Además, hemos visto que los clientes están inmersos en su transformación digital. Están viendo cómo acelerar la misma y cómo ese modelo de servicio, ese modelo de aplicación o esa aplicación me la llevo a un entorno *multicloud* distribuido.

"El CIO nos ha pedido poder consumir los servicios de aplicaciones en un entorno totalmente heterogéneo"

Hace unos meses adquirimos Volterra, para ayudar a los clientes en este modelo complejo de multinube distribuido. Para llevar los servicios, el dato y la aplicación al extremo. Además, nos hemos reforzado con desarrollos internos. Nuestro modelo y nuestro *offering* han crecido en este sentido. Somos capaces de dar un modelo de servicios de aplicaciones de extremo a extremo, lo que llamamos aplicación adaptativa, que pueda crecer en cualquier sitio.

¿De qué manera la covid-19 ha servido de revulsivo para que el CIO modernice sus aplicaciones? ¿Qué les ha demandado en este sentido?

La covid-19 ha servido para que avancen su

plan de transformación, acelerando bastante la adopción de algunas tecnologías.

¿Qué nos han pedido? La posibilidad de poder consumir los servicios de aplicaciones en un entorno totalmente heterogéneo.

Hasta ahora veían que, en función del tipo de servicio que ellos tenían, la aplicación tenía un determinado consumo, servicio seguridad, servicio de gestión, servicio de telemetría... y la posibilidad de contar con inteligencia del dato para poder aplicar a modelos de negocio. Nosotros les hemos dado la posibilidad de que puedan seguir consumiendo los mismos servicios en cualquier entorno.

La mayoría de los clientes, el 75 % en 2025, según Gartner, empezarán a conmutar los ser-

vicios y los datos en el extremo. Eso no se hace solo con los hiperescalares. Tiene que haber algo más porque los hiperescalares, en función del servicio que pongas, de la aplicación y el servicio de seguridad que lleves al hiperescalar, no funciona igual, por lo que al cliente le das una mayor complejidad en el modelo de operación.

En F5 minimizamos y reducimos el modelo complejo de gestión. Hacemos que puedan consumir los servicios de aplicaciones en el extremo. Nuestros clientes están valorando mucho esta oferta porque es un modelo nuevo de servicio. Todo tipo SaaS. En el mercado en este momento no hay nadie que tenga un modelo o un *offering* parecido.



¿Cómo está consiguiendo F5 encajar en una única propuesta global las tecnologías fruto de la adquisición de compañías como NGINX, Shape Security y Volterra, que han supuesto una inversión de más de 2.000 millones de dólares desde 2018?

Lo hacemos dentro de la estrategia de aplicaciones adaptativas. Tenemos una solución que

permite a los clientes que están consumiendo servicios de aplicaciones de entornos *legacy*, entornos *on-premise* tradicionales, dar una serie de servicios porque nos dimos cuenta de que esos clientes estaban llevándose estas cargas de trabajo a la nube y querían seguir manteniendo la misma flexibilidad, escalabilidad y seguridad en entornos de aplicaciones ágiles y aplicacio-

nes nativas en la nube. Adquirimos NGINX para ayudar a esos clientes en esta transición.

Nos pidieron la posibilidad de dotar de mecanismos de antifraude y protección de *bot* para tener un tráfico real y adquirimos Shape. Por último, vimos que los clientes ya estaban en un entorno *multicloud*. Cuando tú vas a una sola nube, es muy fácil dotar de mecanismo de servicios de seguridad en la aplicación porque el propio proveedor de *cloud* te lo da. Cada proveedor lo hace de una manera distinta y eso hace que el cliente tenga modelos muy complejos de operación. El cliente quiere simplificar todo esto. Con Volterra le damos esta solución. Y todo dentro de lo que llamamos modelo adaptativo de aplicación. La aplicación en función de dónde lo tengas: *on-premise*, en nube nativa, en un entorno *multicloud* y en un entorno *multicloud* distribuido, seguimos siendo lo mismo. Lo que queremos es que la aplicación vaya adaptándose y transformarnos en función de cada cliente. Cada cliente tiene un modelo

de ejecución distinto de transformación digital y en todas ellas, desde F5 le vamos a ayudar en ese camino. Dependiendo donde cada cliente esté, vamos a poder seguir ayudándole.

Ahora que se vislumbra el final de la pandemia, ¿cómo será el mundo postcovid y qué papel quiere jugar F5 en el mismo?

Ha habido un consumo muy grande de aplicaciones web y aplicaciones móviles.

Muchas empresas no van a hacer que sus empleados vuelvan a la oficina o lo harán de manera esporádica. Estas empresas antes tenían aplicaciones móviles y servicios web en un pequeño porcentaje. Esto va a crecer y se va a mantener en el tiempo, por lo que los modelos de seguridad tienen que cambiar y adaptarse a esta nueva necesidad.

Cada vez más el dato y la experiencia de usuario son los principales *drivers* de negocio para los clientes. En ese sentido vemos que la experiencia de usuario no solo es lo bonita que sea



tu página web y su facilidad para captar a los usuarios, sino lo fácil que sea retenerlos y hacer transacciones. Esto requiere mecanismos de seguridad ágiles y flexibles y que las aplicaciones sean mucho más escalables, por lo que vemos muchas transformaciones de aplicaciones.

Los clientes están llevándose algunas aplica-

ciones a la nube, por lo que van a necesitar tener los mismos mecanismos de seguridad en los nuevos entornos. En ese sentido F5 va a estar al lado de los clientes. Llevamos preparándonos tres años en esta estrategia que nos va a ayudar a consolidarnos en el tiempo y en la era postcovid.