

El cloud otorga al CIO el rol de innovador

El ahorro de costes no es el mayor criterio para adoptar las TI como servicio



A nadie sorprende que tal y como están las cosas, desde la perspectiva de presupuestos, la distribución de los gastos operativos en los departamentos de Sistemas siga la misma pauta que en 2012, es decir, que gran parte de toda la masa presupuestaria está destinada a la provisión de servicios de mantenimiento y soporte de infraestructuras y aplicaciones. Sin embargo, resulta interesante comprobar que los servicios cloud, -SaaS e IaaS (Infraestructura como Servicio) principalmente-, se están generalizando y cada vez se ven más contratos con un valor unitario mayor.

“De alguna forma, estas partidas están escalando a las primeras posiciones en compañías que van a invertir un poco más”, confirmaba José María López, analista de Penteo, durante la inauguración del evento Cloud Computing, las TIC como servicio, organizado por Computing en colaboración con HP, T-Systems y Solium. No obstante, en cuanto a prioridades de TI, el cloud sigue siendo, de momento, algo secundario en las organizaciones, aunque va ganando peso. “Vemos que el 44%

del Software como Servicio forma parte de una estrategia de outsourcing, aunque no se considera esencial todavía”, puntualizaba José María López. Pero, “contextualizando, el cloud se está adoptando de manera relevante y ya empieza a tocar procesos críticos. De hecho, el 70% de las empresas españolas tienen experiencia en cloud, y el 61% de las que no, empezarán este año a adoptar esta modalidad”, recalcó.

Acciona, por ejemplo, es una de las grandes empresas de este país que lleva dos años utilizando la filosofía cloud. “Nuestra aproximación se ha basado en dos parámetros claros: calidad del servicio y excelencia del servicio”, ratificaba José María Tavera, director corporativo de Tecnologías de la Información y Comunicaciones de Acciona. “Hemos buscado, no tanto el ahorro de costes, sino servicios de Software como Servicio porque nos dirige el pragmatismo en el servicio que ofrecemos a nuestros usuarios. No en vano, tenemos 8.500 cuentas de correo externalizadas con una gestión vertical del servicio, tenemos servicios de alojamiento

y gestión de servidores para un nicho concreto de nuestras infraestructuras, housing... Sin embargo, después de operar durante tres años con esta modalidad, hemos sufrido la falta de madurez de este tipo de servicios en calidad y provisión, debido a la capacidad que tiene esta industria de vender conceptos nuevos. No obstante, la calidad de los servicios ofertados son ahora superiores a la de hace tres años”, alertaba Tavera.

Aparte de esta inmadurez inicial, superada ya por los grandes proveedores, se puso sobre la mesa otra cuestión común para todos los CIO, y es el licenciamiento del software. Así lo manifestaba Luis Pezzi, responsable de Gestión del Rendimiento y Servicios Globales de Wolter Kluwer, multinacional con gran experiencia en la nube. “Hace dos años movimos entornos virtualizados y miles de servidores a un proveedor de nube privada. Ahora, estamos en el momento más dulce de empezar a ver los beneficios, como el incremento de la capacidad de computación necesaria en picos de trabajo, como la campaña de la declaración de la renta. Hemos incrementado un 50% la capacidad de las aplicaciones sin despeinarnos. Pero hay un punto donde existe fricción con la nube privada y pública: el licenciamiento. En las nubes privadas no tenemos grandes problemas, pero en la nube pública nos encontramos con que hay unidades de negocio que cometen el error de usar esta modalidad para un determinado proceso, cuando es más indicado el entorno privado. Esto nos trae problemas de licenciamiento porque los vendedores de software son verdaderamente intransigentes con sus licencias para la nube, que aparte son difíciles de seguir porque están continuamente cambiando. Y es un quebradero de cabeza cuando hablamos de miles de servidores virtuales que dan servicio a clientes externos e internos, ya que además las licencias son distintas para cada uno. Al final, acabas licenciando todo para todo porque es imposible determinar. Por tanto, yo pregunto, ¿este tema se puede evitar si el proveedor que te da el servicio en la nube se encargara de las licencias?”, interpellaba.

El cloud da al CIO agilidad

En cuanto a la rentabilidad del cloud, los CIO ven más ventajas en el aumento de las capacidades de los servicios, más que el ahorro de costes. Y en los beneficios que esperan, básicamente son no mantener, no adquirir y no tener el peso de la infraestructura propietaria. En líneas generales, los CIO se muestran bastante satisfechos con las bondades de esta tecnología como evidenciaba José Joaquín Loza, CIO de la Universidad Europea de Madrid. “Soy un ferviente creyente del cloud, tanto que en la Universidad fuimos los primeros en migrar todas las cuentas de correo a la nube hace siete años, cuando entonces era una barbaridad. Y ahora, en los últimos dos tres años, todas las universidades han llevado el correo a la nube porque la oferta de Microsoft es de coste cero. Por otro lado, mi objetivo era no tener un CPD porque el cloud, en esencia, es lo mismo. Pienso que no hace falta tener nada en local. Yo estoy viendo que las grandes empresas lo tienen claro pues llevan tres años haciendo cloud, pero sorprende ver que las pymes ni se lo plantean. Hay miedo y desconocimiento y esto me lleva a una reflexión: ¿cuál es el posicionamiento del CIO en las organizaciones? Se nos está pidiendo que seamos ágiles e innovadores, y precisamente el cloud nos permite serlo. El CIO no debe actuar como un desembalador de servidores, sino como un broker de servicios. Por ello, es importante que vean las ventajas del cloud para reforzar su posición”, recomendaba.



Cloud, tan cotidiano como abrir un grifo de agua

José Antonio Fernández,
director de Servicios de Consultoría Cloud de HP

En los servicios en cloud se ha pasado de estandarizar y consolidar a tener un servicio híbrido, con pasos intermedios de virtualizar y automatizar, autoservicio, y gestión del ciclo de vida. Por ello, José Antonio Fernández, director de Servicios de Consultoría Cloud de HP, afirmaba que “el cloud llegará a ser algo tan cotidiano como abrir un grifo de agua”.

Pero, cuando hablamos de cloud, surge la pregunta: ¿el cloud transforma las TI o las TI necesitan una transformación para llegar a la nube? “Las dos cosas”, -respondía Fernández-, “todos sabemos que el cloud puede ser una nueva línea de negocio, y de evitar costes; es una simbiosis porque para el cloud hay que transformarse y viceversa. Y es conveniente tener esto en mente para hacer bien las cosas”.

En este sentido, HP recordaba que hay clientes que no han adoptado el cloud correctamente por muchas razones; por eso es importante saber por qué hay que ir al cloud. “Lo importante es tener una metodología y forma de hacer las cosas para pasar a un estado idílico donde las tecnologías permitan hacer mejor las cosas. La metodología debe ser básica. Primero, hacer números, cuentas, sobre el papel; luego empezar a construir; y finalmente saber consumir, que

también es importante. Por ello, es preciso saber responder a estas preguntas: ¿por qué tengo que ir al cloud? Analizando los drivers del negocio que me llevarán al cloud. Si al final es sí, ¿qué es lo que tengo que hacer para ir a ese modelo de cloud?, ¿cómo lo hago, cuándo y dónde?, ¿con qué lo hago? Hay que prever que interactuará con nuestro proceso de negocio; y una vez montado, ¿cómo lo opero?, ¿qué viene después?, ¿lo gestiono yo o contrato un proveedor?”, cuestionaba el directivo.

Para poder responder a estas preguntas, José Antonio Fernández avisa que hay que conocer el contexto; tener los conceptos del cloud claros; estar toda la organización alineada; saber cuál es el portafolio de servicios de TI que tenemos porque a partir de ahí empezamos a construir; conocer la inversión y el coste para justificar el ROI y que nos den la autorización. Y como es una transformación, un viaje a un estadio deseado, no todos los clientes están en el mismo nivel por lo que hay que trazar el camino más recto. “Hay que conocer todo esto para abordar el comportamiento de un proceso de negocio en un formato de servicio cloud; y para llegar a un estadio deseado que sea capaz de direccionar a cualquier sitio, y trabajar en ello”, finalizaba.

Efectivamente, OHL es otra de las multinacionales que no se han movido a la nube por un tema de costes; y además, su departamento de Sistemas se encuentra bastante próximo con la alta dirección. Fernando Vegas, CIO de la constructora, afirmaba estar más alineado con los planteamientos del CEO. “Nuestros primeros pasos en la nube vinieron motivados por necesitar una solución apremiante.



La ruta hacia el cloud

Javier Sanz,
director general de Solium

Para Solium es importante cómo se llega al cloud. "En base a nuestra experiencia, nosotros consideramos la siguiente hoja de ruta al cloud. Lo primero es hablar del mito del cloud: el cloud no nace, el cloud se hace. Quiero decir con esto que en los procesos de provisioning, los primeros pasos que hay que dar es saber cómo está ordenado el aprovisionamiento de las infraestructuras, y analizar la automatización pues hay procesos previos que finalmente pueden concluir en un servicio cloud o no. Se pueden quedar en un in-house o pasar poco a poco a nubes externas. En cualquier caso, en ese camino se pasa por nubes híbridas", comenzaba su exposición Javier Sanz, director general de Solium.

Por eso, dentro de este proceso, Solium destaca que definir el catálogo de servicios es fundamental, así como otros aspectos como el portal cloud, tanto para los usuarios internos como externos, y analizar cómo acceden a esos servicios, pero sin llegar a tener portales tipo Amazon, que son más del mundo de consumo.

Otro dato importante a tener en cuenta en este camino al cloud son los acuerdos de nivel de servicio. "Hay que definir los SLA y estandarizarlos porque es crucial especificar muy bien lo que se va a demandar de un proveedor. También es relevante la parte del control

presupuestario. En muchos casos, el elemento coste no es un criterio tan importante en la adopción cloud; hay otras razones como la flexibilidad para los usuarios finales, que sí importa para su adopción. Muchos clientes nos demandan estos servicios porque quieren ser capaces de asignar costes a distintas áreas. Cuando un departamento consume o usa una plataforma, le debe corresponder su coste bajo ciertos parámetros o criterios de precios. Sin embargo, ¿cómo cobro por todo esto? Claramente, hay que definir el cobro por transacción de negocio, y del sistema de compras tarifado en función de pedidos. Y esto es una necesidad en los clientes", destacaba Javier Sanz.

En cuanto al tema del CPD propio de una empresa, en Solium observan tres fases: CPD extendido en el que tanto las aplicaciones como los datos son una réplica de lo que tiene el cliente; una segunda etapa, donde entra el mundo del desarrollador con aplicaciones legacy del cliente; y una última fase, en la cual puede haber una nube pública pero haciendo disociación de datos. "Siguiendo este mismo esquema, vemos cómo evolucionan los tres pasos anteriores: se puede hacer en casa del cliente, o en nuestros CPD, pero todos ellos, parten de un mismo punto, el de ordenar el provisioning", puntualizaba Sanz.

ligado a la nube. Outsourcing es externalizar un servicio, una plataforma, una infraestructura con unas condiciones, casándote con un proveedor. Nosotros vamos poco a poco, y estamos viendo soluciones de gestión documental, de correo... pero no de aplicaciones críticas. En cuanto al cloud, lo más importante para mí es que puedo tener un sistema que da servicio en cualquier parte del mundo sin grandes complicaciones", admitía.

Aparte de las pymes, la Administración Pública es otro de los sectores reticentes a la adopción del cloud, pues como explicaba Juan Ramón Palomino, jefe de área de Monitorización y Mejora del Servicio de Informática de la Comunidad de Madrid, "en sí no es una prioridad. Además, manejamos datos de carácter protegido y la seguridad es muy alta y eso nos hace ser muy reservados a sacarlos fuera de nuestras infraestructuras. En cambio, si es prioritario dar el mejor servicio a los ciudadanos con la mayor calidad y menor coste. Nosotros, como Administración Pública, tenemos nuestro CPD en housing, aunque realmente lo operamos nosotros. Asimismo, en los últimos años nos

"El cloud computing es el camino; es un tren en marcha, pero aún falta mucho trayecto"

hemos beneficiado de las tecnologías de virtualización, y hemos puesto el foco en medir y analizar cómo funcionan las aplicaciones para mejorar el uso de la infraestructura de los servidores, y ofrecer un mejor servicio a nuestros ciudadanos y consejerías. Creo que lo importante es tener las herramientas adecuadas para medir el rendimiento y la calidad de nuestros servicios".

En la misma situación encontramos empresas del sector privado como PDM Datacentric, que por la confidencialidad de los datos que manejan también se muestran reticentes a su externalización. Su director de Tecnología, Manuel Pantoja así lo ilustraba. "Nosotros tenemos una parte de cloud propia con la que damos servicio a distintas empresas; y luego internamente, trabajamos con bases de datos, propias y de clientes, que están alojadas en infraestructuras de CPD pero sólo con housing y virtualizadas. El hecho de trasladar esa infraestructura fuera por los datos que manejamos es muy complejo, básicamente por los SLA. A nivel interno, tenemos distintas herramientas de colaboración y monitorización en la nube, pero la gestión es interna por motivos de seguridad y confidencialidad de los datos. En cuanto a otras tareas como subir a la nube el correo electrónico, hemos valorado el coste que supone y ahora mismo con un entorno muy virtualizado y una gestión muy automatizada, nos sentimos cómodos y no lo llevaremos a la nube. Somos muy funcionales, todas nuestras necesidades están cubiertas, y no necesitamos avanzar mucho más, pero sí que el coste sea menor", reconocía.

Por otro lado, Norbolsa, como pyme, sí ha realizado un acercamiento a la nube con el objetivo claro de liberar recursos, otra de las grandes ventajas del cloud. "Somos una orga-

Y eso lo que nos mueve más que los costes. Las primeras experiencias en la nube estuvieron relacionadas con las comunicaciones. Hace muchos años, cuando funcionábamos con modems, conocimos que ciertas empresas tenían sus líneas privadas de comunicación, y ahora mismo, hablas con un operador y en instantes tienes el servicio, y eso para mí, ya es nube. Igualmente, el concepto de outsourcing, que está muy

nización pequeña dedicada al negocio de la bolsa. Nuestros clientes son entidades financieras a las que proveemos servicios y productos que intermedian en los mercados. Tenemos los recursos limitados y el acercamiento a la nube siempre ha sido buscando liberar recursos internos del equipo de TI, de los que aportan poco al negocio. En este sentido, subimos a la nube el correo electrónico, que no es clave y no tiene razón de ser para gestionarlo internamente pues para nosotros es una 'commodity'. Nosotros sí vemos recorrido en la nube. Tenemos un CPD de backup con sistemas propios, y otro CPD con una operadora, donde alojamos los servicios de banca electrónica, que gestionan ellos. Hemos empezado con lo sencillo, pero seguro que sacamos mayor provecho en el futuro", manifestaba Iñaki Varela, CIO de Norbolsa.

Cloud, un tren en marcha

Para muchas organizaciones el hosting, outsourcing, externalización, virtualización... ya son servicios cloud principalmente porque suelen compartir ventajas, más allá del concepto en sí. "Cloud es una palabra maldita, inventada por la industria para vender, pero es verdad que, al igual que el concepto de la virtualización, es fantástico", infería Juan Antonio García Vela, director de Sistemas y Comunicaciones de Kutxabank. "Nos permite una gestión y capacidad enormes, y ya no se tarda en dar el servicio, sino en tomar la decisión. En mi organización, tenemos mucho cloud privado... y cloud público, ya me gustaría. Por ejemplo, en correo electrónico no hemos podido dar el salto a la nube por temas de privacidad, y porque te obliga a tener una serie de sistemas híbridos. Estoy de acuerdo con que este es el camino; es un tren en marcha, pero aún falta mucho trayecto. Cuando hay herramientas cloud buenas, todo funciona correctamente, pero aún hay mucho pragmatismo con el concepto cloud", declaraba.

Al igual que esta entidad bancaria, PDM Datacentric o la Comunidad de Madrid, RedAbogacía también apuesta por la nube privada por cuestiones de privacidad y seguridad. "RedAbogacía es la rama tecnológica del Consejo General de la Abogacía Española. Somos usuarios propios del consejo, y damos servicio a los abogados y otros colectivos jurídicos. En los temas de cloud, estamos apostando por la nube privada, y estamos animando a que los colegios suban a la nube del Consejo sus servicios. Sin embargo, no estamos yendo a la nube de proveedores externos por temas de complejidad, ya que hay que tener en cuenta dónde se ubican los servidores, que procesos se pueden llevar... aparte de las complicaciones jurídicas de seguridad", especificaba Francisco J. López, director de TI de RedAbogacía.

Finalmente, concluía la tertulia Enrique Martín, responsable de Outsourcing de Infraestructuras de FCC, desarrollando su situación y que viene a resumir el estado en el que generalmente se encuentran gran parte de las empresas de este país. "Nosotros tenemos infraestructuras bajo el modelo de outsourcing, que, en realidad, es un modalidad de nube privada. Lo que he visto es que este modelo se agota porque al final las infraestructuras terminan siendo más 'commodities'. Y después de mi experiencia con los modelos de pago por uso, estamos inmersos en el paso siguiente que es la nube. Estamos haciendo un benchmark de nuestro negocio con cloud, analizando si subir el correo interno a la nube, así como el gestionar un almacenamiento barato, entornos de desarrollo... El cloud ha ido madurando y los proveedores ya están en posición de entregar servicios en la nube de calidad. Además, hoy en día el tema costes es la clave porque estamos hablando de ahorros del 60%". ■



El futuro cercano se llama nube híbrida

Martiniano Mallavibarrena,
Sales Consultant ITC de T-Systems

Tras visitar a muchas empresas, bancos, grandes multinacionales todos los días, T-Systems ha observado que en España se está yendo hacia la nube híbrida, mixta. "Hay nubes por todos sitios ya, hay mucho hosting, nubes internas, virtualización de VMware o Citrix, y servicios de cloud pública. Y las empresas están sacando lo mejor de las dos nubes, la pública y la privada, en aspectos de seguridad, control, y cuestiones regulatorias", aclaraba durante su intervención Martiniano Mallavibarrena, Sales Consultant ITC de T-Systems.

Sin embargo, ¿cómo es posible manejar rápidamente una plataforma cloud formada por varias nubes internas, y alguna externa?, ¿hay que estar pendiente del software o de la infraestructura? Unas cuestiones que según Mallavibarrena se pueden solucionar con dos conceptos: el 'brokering' (mecanismo para mover máquinas virtuales de diferentes proveedores; esto es, decide tú por mí), y el 'bursting' (modelo que opera los datos o CPD como una nube pública cuando así lo exige la demanda). "Ya hay varias empresas con T-Systems haciendo ensayos o pilotos para la orquestación de la nube y gestionar de manera interna la nube externa sin estar pendiente de si es un entorno público o privado. Este aspecto permite a las organizaciones decidir en todo momento, ya que son parte clara de cómo y cuándo se mueven las nubes", especificaba.

Asimismo, los cinco mejores consejos que T-Systems propone son:

- Decidir bien qué tipo de carga se quiere mover y a qué tipo de nube.
- Confirmar si el proveedor elegido puede integrar la nube interna y software del cliente con la suya externa y su software federado.
- Garantizar una correcta orquestación de nube para poder mover recursos.
- Tener máquinas estándar de virtualización.
- La suma de todos estos puntos debe dar una lista corta de los mejores proveedores para ir a un tipo u otro de entorno.

Desde 2005, T-Systems mantiene una alianza mundial con VMware, mediante la cual, básicamente su línea de servicios se apoya en vCloud, una plataforma que precisamente permite que las máquinas se muevan solas entre la infraestructura de TI interna de un cliente y su TI externa. "Esto permite que el software pueda crear máquinas y mover cargas de trabajo sin pedir permiso; y esto es el core de nuestro modelo de negocio cloud. Asimismo, es necesario que el software se hable con el hardware de redes y para ello, define el networking en un entorno Openflow, conectando routers, switches, firewalls y equipos de redes en tiempo real. Tenemos 90 centros de datos por todo el mundo y desde 2005 estamos trabajando en entornos de nubes híbridas. Y si hay algo claro es que el futuro cercano se llama nube híbrida", concluía el directivo.