

EL CLOUD COMPUTING SE CONSOLIDA EN LAS ORGANIZACIONES

Recetas para implementar estrategias en la nube

En uno de sus últimos encuentros estivales, Computing organizó en Madrid una reunión con proveedores y usuarios para conocer su nivel de adopción de la nube, así como las estrategias que están siguiendo para adoptar estos modelos con éxito. Ibermática, Konica Minolta, Oracle y Telvent Global Services, ofrecieron a los asistentes algunos consejos y recomendaciones para evitar errores y rentabilizar al máximo una inversión en la nube.

Preguntados por las iniciativas cloud ya en marcha en sus compañías, Luis

Javier Guerrero, director de Business Intelligence de Sanitas, tomó la palabra para explicar que “a nivel compañía, tenemos en marcha varias iniciativas y servicios como el de las videoconferencias con Lync de Microsoft. Ya en mi departamento de BI hemos hecho alguna prueba de concepto, porque creemos que tenemos que ir hacia la nube”. El ejecutivo comenta que encuentra muchas ventajas en el cloud. “Nos da una escalabilidad necesaria para emprender procesos complejos, y la posibilidad de configurar nuestros recursos. Con todo ello conseguimos que procesos que tradicionalmente duran muchas horas o incluso días, se puedan reducir a muy poco tiempo. Por eso estamos interesados en seguir explorando aún más en el cloud”, admite. Y es que el cloud computing es una opción perfectamente viable. “Sí que hay



Texto
Lucía Bonilla

Fotografía
Santiago Ojeda

ciertas barreras que nos pueden frenar, como los tiempos de latencia o la seguridad, ya que nuestros datos son muy sensibles. Quizás por eso no vamos a la velocidad que debiéramos”, opina.

Por su parte, desde Red Abogacía, Luis de la Fuente, responsable del área de gestión del Servicio, piensa en la nube más a futuro. Asegura que “desde el área TI intentamos siempre dar la mejor calidad posible de los servicios, y por ello estamos ya trasladando aplicaciones a la nube. Estamos valorando muchas opciones. Hace dos años nos planteamos la mejora de los planes de contingencia para la recuperación de desastres. Al mismo tiempo, ofrecemos nuestros servicios de TI a Escocia, para lo cual estamos valorando hacerlo a través de la nube como alternativa. Otro servicio

que estamos mirando es la posibilidad de trasladar el e-mail a un servicio de nube pública, pero no es sencillo debido al volumen de cuentas que manejamos, que pueden llegar a ser unas 50.000 o 60.000. Las decisiones aún no están tomadas”, admite.

En una empresa de la talla de BT, que además de ser proveedor también es usuario, los servicios cloud están mucho más maduros. “Llevamos ya tiempo apostando por la nube, como parte de nuestro portfolio de servicios. Pero usándolos más en modalidad de Software como Servicio”, comenta David Gracia, head of Enterprise IT de la compañía. “Tenemos nuestra propia cloud privada para nuestros clientes, y ya hemos movido muchas aplicaciones, sobre todo SaaS para aplicaciones de nicho, junto con servicios como el de gestión de

Las empresas ya no se cuestionan si deben subir o no a la nube. Están centradas en cómo hacerlo

El reto está en la orquestación

Para Jaime Gutiérrez de Mesa, cloud business development manager de Ibermática, no hay una estrategia de cloud perfecta para las compañías, porque cada una debe diseñar la suya en función de sus necesidades. Así, no es factible recomendar nubes públicas, privadas o híbridas, ya que “ninguna es mejor o peor. Todas valen dependiendo de cada situación”, explica. Lo importante es que cumpla con las demandas del negocio: velocidad, reducción de costes, flexibilidad y eficiencia.

“Creemos que hay muchos proveedores cloud, y el reto es interoperar entre todos para no perjudicar a los usuarios finales”, opina. El 94% de las empresas ya asegura utilizar el cloud computing. El problema es que “si no se tiene una estrategia clara hacia el cloud se corre el riesgo de que el salto hacia la nube se realice de una manera descontrolada”. En el caso concreto de Ibermática, “tenemos todos los tipos de nubes, tanto IaaS, como SaaS y PaaS. Lo gestionamos a través de un Marketplace donde las empresas pueden comprar sus servicios cloud. Se trata de un orquestador de servicios contenido en una plataforma encargada de gestionar todo el cloud, mostrando y mejorando los servicios con total visibilidad”. Ahí está la clave del éxito de los proyectos de cloud, en contar con un orquestador de servicios que dé visibilidad.



Jaime Gutiérrez de Mesa,
cloud business development
manager de Ibermática

Adaptarse a los nuevos tiempos

¿Qué hace una empresa como Konica Minolta en un encuentro de cloud computing? Para responder a esa pregunta, Filipe Ribeiro, jefe de Producto de Servicios y Soluciones de la compañía, explicó que Konica Minolta, igual que el resto de empresas, ha tenido que adaptarse a las nuevas circunstancias.

Al empezar el cloud a nivel doméstico, las empresas se han visto obligadas a evolucionar a un nuevo modelo. La aparición de Internet fue el principal motor del cambio. Hoy en día la información que se maneja en una empresa es una mezcla de formatos electrónicos y físicos, pero todos ellos están en torno al documento que contiene texto. Y procesarlo no es sencillo. Pero además, “el formato también está cambiando, y ya no solo tendremos más información y documentos que procesar sino nuevos formatos cambiantes”. Ante este panorama, “la solución es disponer de lo que se llaman mailroom virtuales en la nube, herramientas que convierten los documentos sin importar fuentes, formatos, horas o sistemas informáticos, y que capturen en tiempo real en el formato que necesitamos para que la información entre en nuestros ERP y compañía”, explica Ribeiro. El hecho de poner este tipo de sistemas en la nube lo hacen asequible a cualquier tipo de empresa, pero además, facilita el paso a la digitalización.



Filipe Ribeiro,
jefe de Producto de Servicios y
Soluciones de Konica Minolta



Cristian Alonso,
responsable de Desarrollo de
Negocio Cloud para Iberia de
Oracle

Novedades Oracle Cloud Platform

Coincidiendo con la celebración del encuentro, en San Francisco el presidente ejecutivo y CTO de Oracle, Larry Ellison, anunciaba nuevas extensiones a la Oracle Cloud Platform, una suite integrada de servicios destinada a facilitar a los desarrolladores, profesionales de TI y usuarios empresariales construir y extender aplicaciones cloud.

Cristian Alonso, responsable de Desarrollo de Negocio Cloud para Iberia de la compañía, dio a conocer a los asistentes estas últimas novedades. Con más de 24 nuevos servicios cloud, Oracle Cloud Platform refuerza la propuesta de Oracle con su portfolio de SaaS, PaaS e IaaS. Entre los nuevos servicios Oracle Cloud disponibles se encuentran Oracle Database Cloud - Exadata, Oracle Archive Storage Cloud, Oracle Big Data Cloud, Oracle Integration Cloud, Oracle Mobile Cloud y Oracle Process Cloud. "Nuestra estrategia, al igual que la mayoría de nuestros clientes, es híbrida. Creemos que los clientes deben elegir lo que es mejor para ellos, y Oracle pretende eliminar todas las barreras", comenta Alonso.

¿Por qué gusta la nube? Se pregunta Cristian Alonso. "Por la agilidad, la inmediatez, y la provisión de una plataforma en minutos. Tradicionalmente, la agilidad siempre ha fallado en TI, pero el cloud lo facilita a través de sus fórmulas de pago por uso", comenta.

Apuesta por la nube híbrida

La apuesta de Telvent Global Services pasa por la nube híbrida. Así lo ha confirmado Jesús Girona, director de Innovación de la compañía. El responsable hizo alusión en su exposición a Bimodal IT, una combinación perfecta entre dos modelos hasta ahora antagónicos de gestionar infraestructuras. Aún hay división entre ambos mundos, por un lado, hay empresas que siguen teniendo la perspectiva tradicional que implica el cumplimiento de requisitos, y gestión del cambio durante los ciclos de vida. "Este tipo de cliente adopta la cloud pública de forma mucho más lenta, pero no para aplicaciones 'core', sino más bien de apoyo. Por su parte, hay otros clientes más dinámicos y con mayor tendencia a adoptar la nube, pero en cualquier caso siguen teniendo sistemas legacy, por eso "la mejor opción es la nube híbrida", opina.

El experto recomendó a los asistentes responder a las siguientes preguntas antes de embarcarse en una implantación cloud. "¿Qué estamos contratando y firmando? ¿Qué disponibilidad vamos a tener? ¿Qué tipo de costes me van a ser facturados? ¿Cuánto me va a costar salir de este proveedor? ¿Va a ser fácil? ¿Voy a tener costes adicionales?" Adicionalmente, Girona aconseja dejarse asesorar por proveedores expertos que conozcan bien el mercado y la oferta disponible. Así se evitarán las sorpresas.

nóminas y de recursos humanos, pero básicamente software". Para Gracia, la seguridad es uno de los aspectos más importantes a tener en cuenta a la hora de migrar. Igualmente, "nosotros apostamos sobre todo por una cloud híbrida para nuestros clientes, ya que es muy difícil mover el legacy a la nube, pero es mucho más sencillo para todo lo nuevo, y además lo recomendamos", confirma.

En una empresa como Gneiss, perteneciente al Grupo Bankinter, también son bastante activos en la nube, como suele ocurrir en el resto de entidades bancarias. "Desde hace 15 años estamos con IBM y siempre nos ha cobrado por consumo, así que podemos decir que llevamos muchos años con el cloud computing", asegura Rodrigo Lara, jefe de Proyecto SI en la entidad. El responsable

añade que la nube está presente en multitud de proyectos, como por ejemplo en el campo de Big Data, almacenamiento con Azure, y despliegues de desarrollo en TI que se duplican en la nube. Igualmente, ofrecen Office 365. "Estamos muy abiertos a las tecnologías cloud porque facilitan una gran rapidez y agilidad para hacer cosas. Por eso, apostamos tanto por SaaS como por IaaS y PaaS. Ahora mismo seguimos estudiando nuevas iniciativas como por ejemplo consolidar una base de datos en la nube", explica.

Seguridad

La palabra seguridad se mencionó reiteradamente a lo largo del encuentro, lo que demuestra que sigue siendo un aspecto a tener en cuenta y en

De momento, la fórmula preferida es el Software como Servicio, y la modalidad más elegida es la nube híbrida

muchas ocasiones un freno. “Hay muchas vertientes, puede verse desde el punto de vista de cumplimiento legal y normativo, y ya sabemos que muchas veces la legislación va a otro ritmo con respecto a la tecnología”, comenta Cristian Alonso, responsable de desarrollo del negocio cloud en Oracle. Pero hay otra perspectiva, la de la seguridad de los datos. “Es normal que haya reticencias, pero se van superando. Es algo que está ocurriendo, y ya no es una cuestión de si se va a hacer o no, sino de cuándo, con quién y cómo”.

Santiago Domínguez, subdirector adjunto de la unidad de Informática de la DGT, también está de acuerdo con esta afirmación. “Creía que en España aún quedaba tiempo, pero no. He visto varios ejemplos en la Administración Pública, como por ejemplo en Murcia. Había 30 CPD en 30 consejerías, ahora ya se ha aglutinado. Hemos dado ya pasos y parecía que nunca llegaría”, opina. Para Domínguez, el cloud es una apuesta ganadora, sobre todo para las pymes. “Sin embargo, para grandes organizaciones como puede ser la mía para poder llegar a consolidar un modelo cloud pueden pasar todavía muchos años. En la Administración Pública primero tenemos que llegar todos a consolidar el paso previo: la virtualización. Pero llegar al cloud es más complejo, sobre todo por razones culturales. Sin embargo, no queda más remedio que llegar ahí. Será cuestión de tiempo”.

Volviendo a la seguridad como importante preocupación, Jesús Gironda de Telvent, hizo hincapié en que los proveedores cloud son los más capacitados para proteger los datos, puesto que “estamos obligados a cumplir con una serie de normativas y regulaciones, y también certificaciones que nos hacen pasar por auditorías muy exigentes”. En ese sentido, Luis de la Fuente, de Red Abogacía, recordó que “el responsable de los datos es la propia empresa y no el proveedor. Es el que contrata el que debe preocuparse por imponer niveles de servicio, puesto que la información es suya”.

Por su parte, David Peña, director TI del Grupo TBWA, dedicado al mundo de la publicidad, aseguró que “desde hace mucho tiempo estamos en la nube, y de hecho fuimos los primeros en mover el correo electrónico a la nube en España con Google”. Sin embargo, el CIO quiso destacar que “llevamos haciendo cloud mucho tiempo. Lo que ocurre es que antes no se le llamaba nube, sino hosting. ¿Cuál es la diferencia entre hosting y cloud privada?”, se pregunta. Y es que, bajo su modo de ver las cosas, hace 15 años había las mismas fórmulas, “o lo hago yo, o lo hago yo pero lejos. En nuestro caso, hemos evolucionado hacia los servicios cloud porque no podemos ser 24x7. Buscamos sobre todo especialidad. Pero miramos mucho los SLA, igual que las comunicaciones, un punto crucial”.

Mientras tanto, en una compañía aseguradora como Fraternidad Muprespa, avanzan en cloud computing, pero más lentamente. “No hemos sido tan valientes. Las aplicaciones menos ‘core’ sí que las hemos subido a la nube, sobre todo para ciertos servicios que deben responder a una necesidad inmediata. Donde más experiencias en la nube tenemos es en Software como Servicio. En PaaS muy poco, a pesar de ser bastante asequible. Pero no descartamos nada. La agilidad que te puede dar la nube es mucha, e incluso un criterio más importante que la propia reducción de costes. Será cuestión de tiempo”. ■



David Gracia, BT



Santiago Domínguez, DGT



Rodrigo Lara, Gneiss



Luis de la Fuente, Red Abogacía



Sergi Frontons, Fraternidad Muprespa



David Peña, Grupo TBWA



Luis Javier Guerrero, Sanitas

A día de hoy se busca sobre todo agilidad y rapidez, por encima incluso de la reducción de costes