



Texto
R. Contreras



Fotografía
Santiago Ojeda



Video
Jorge Pariente

LA CLOUD HÍBRIDA ES EL FUTURO DE UN HORIZONTE TODAVÍA SIN DESPEJAR



Equilibrismo en la nube

¿Por qué no se animan las organizaciones españolas a llevar sus sistemas core a la nube pública?

Cuando se podía pensar que el cloud computing es un concepto asentado dentro de la comunidad de CIO y responsables de tecnología, a tenor de lo debatido en el encuentro de Computing en torno a la nube híbrida, quedan muchas incógnitas por despejar, y no hay un consenso sobre qué es en realidad la computación en la nube estrictamente hablando. ¿Están delimitadas las líneas que diferencian la nube pública de la privada? ¿Se confunden el housing con la nube privada y el hosting con la pública? ¿La virtualización y el pago por uso son condiciones sine qua non de la nube? ¿No es el autoservicio su señal de identidad más definitiva? Cuestiones todas ellas que han flotado en este encuentro en el que Computing ha contado con la colaboración de Commvault, DXC Technology, Informática El Corte Inglés y Oracle y en el que CIO de organizaciones de diversa naturaleza han expuesto una visión heterodoxa. Otras incertidumbres se han puesto sobre la mesa. ¿Resulta más caro un proyecto en la nube

que on premise, cuando según la esencia de la nube parece señalar lo contrario? ¿Por qué no se animan las organizaciones españolas a llevar sus sistemas core a la nube pública? ¿Por qué las empresas tardan tanto en dar el paso?

En este punto incide Alfonso Álvarez, director general de Avalora, quien considera que “España adopta las tecnologías muy lentamente y en cloud no es una excepción. Desde el punto de vista del proveedor, la Infraestructura como Servicio no está dirigiéndose hacia las aplicaciones core, hay falta de confianza en la nube”.

¿Es más caro el cloud que on premise?

Una institución como Red.es al menos no presenta estos síntomas, como constata Jesús García Tello, director adjunto de Sistemas de Información: “Hemos hecho una migración tradicional en cuatro años al modo servicio y todo lo hemos establecido en pago por uso. Contamos con dos centros de datos que nos proveen de servicios y nos sirven de base para una nube híbrida”. Sin embargo, Tello cree

IVÁN ABAD, TECHNICAL SERVICES MANAGER IBERIA DE COMMVAULT

: "AL PRINCIPIO TODO EL MUNDO INVERTÍA EN NUBES PRIVADAS"



"Somos una empresa cien por cien software que permite la gestión de la vida de la información en cualquier tipo de nube, desde la pública, privada o híbrida. Además de gestionar la información se puede transmitirla y archivarla en cualquier tipo de entorno. Todo ello sin romper la cadena de custodia de la información y garantizando la máxima seguridad, llevando a cabo todos los controles rutinarios. En los años iniciales, todo el mundo invertía en sus nubes privadas, y luego se ha ido evolucionando hacia un ámbito híbrido, llevando algunos servicios a la cloud pública".

**Avalora,**
Alfonso José Álvarez**CGCOM,**
Juan José Ávila Lucero**Correos Express,**
Enrique Ramírez Palacín**Halcourier,**
José Luis Sánchez Mato**JULIO CÉSAR PEREIRA**, SALES CLOUD SERVICES LEAD DE DXC TECHNOLOGY

: "SIEMPRE HEMOS PENSADO QUE EL MUNDO ES HÍBRIDO"



"Desde DXC Technology siempre hemos pensado que el futuro es híbrido, que va a haber cabida para todas las tecnologías, ya sean las IT tradicionales como las tecnologías de cloud pública y privada. Estamos en disposición de ayudar a nuestros clientes en la transformación digital en cloud privada o cloud gestionada, como es nuestro servicio Virtual Private Cloud ayudando a escalar a nubes públicas como Azure (donde somos uno de los mayores integradores mundiales gracias a nuestro pasado de HPE Services) o Amazon Web Services (aquí recogemos el testigo de mayor integrador mundial que era CSC)".

que cuando se producen muchos picos en los servicios, es aconsejable acudir a la nube pública, que no resulta barata precisamente. Aquí interviene Enrique Ramírez Palacín, CIO de Correos Express: "La misma carga cuesta 2,5 veces más en cloud que on premise. La demanda se dispara en Navidad y en los Black Friday. Nosotros consolidamos todo el servicio on premise, y luego cuando se desborda lo habitual es saltar a la nube. En nuestro caso me sale más barato 'barajar' nuestro CPD, incremento mi arquitectura on premise y resuelvo el problema".

Ángel Luis Sánchez, jefe de Servicio de Arquitectura y Normalización del Sermas, achaca a los proveedores la falta de empeño en el propio cloud, "hemos lanzado un pliego sobre nubes públicas en imagen radiológica y ha quedado desierto. Google y Amazon deberían mover ficha". Para el experto del Sermas, la clave del cloud consiste en el autoaprovi-

sionamiento, "para dar cloud tienes que dar autoservicio".

Fernando Vegas, del área de Innovación de la UPM, achaca el problema a la indefinición que hay en la nube híbrida, que no es más que "el uso mixto de la nube y el CPD". Enrique Salgado Becher, IT Manager de Zumosol, explica su modelo: "Tengo un SAP externo al que accedo desde fuera de mi perímetro de seguridad mediante un VPN. Mi perímetro es el hoster y el correo está en la nube pública".

Mientras que Fernando Macho, Responsable de TI de UNIR, señala que "en cloud privada eres dueño de los recursos y los administras y, si sabes, vendes sobrecapacidad. Hicimos un proyecto de nube pública y nos echamos atrás, debido a que no estaban garantizados los recursos de computación. Aquí me tengo que fiar de los proveedores. Pero hemos vuelto a la nube privada y en casos puntuales iremos al modelo híbrido".



Inversis,
Jesús García Martín



Red Abogacía,
Luis P. de la Fuente



Red.es,
Jesús García Tello



Sermas,
Ángel Luis Sánchez

MANUEL LENDÍNEZ, CONSULTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIO DE IECISA

：“DAMOS CLOUD HÍBRIDA REAL CON CPD DEFINIDO POR SOFTWARE”



“Nuestra aproximación al mundo cloud es la de un verdadero integrador de todos los entornos de nube que podamos tener en el mercado. Disponemos de acuerdos con los principales proveedores de infraestructura y tenemos nuestro propio CPD, que puede facilitar a nuestros clientes entornos de nube dentro del territorio nacional. Estamos además subiendo de nivel hacia el datacenter definido por software para poder integrar todos los entornos de desarrollo y producción, de forma que nuestros clientes tengan un verdadero control y poder sacar partido de una nube híbrida real”.

ENRIQUE MARTÍN, DIRECTOR PREVENTA DE TECNOLOGÍA DE ORACLE

：“NUESTRO SOFTWARE ON PREMISE Y EN LA NUBE FUNCIONAN IGUAL”



“Oracle es un proveedor de cloud global de SaaS, PaaS e IaaS. Todo nuestro software (servidor de aplicaciones, bases de datos, ERP...) está disponible tanto en modo nube como en on premise. La plataforma PaaS permite que el mismo software que corre en casa de los clientes sea el mismo que el que corre en nuestra nube. Eso nos permite tres beneficios fundamentales: conocimiento reutilizable ya que la administración, herramientas y procedimientos son los mismos; es interoperable ya que gestionar una base de datos en on premise o en la nube es lo mismo; y permite mover cargas de un entorno a otro.

José Luis Sánchez Mato, director de Tecnologías, Sistemas e Innovación de Halcourier, cree que “la diferencia en cloud privada es que toda la infraestructura y todos los recursos del hipervisor están dedicados a mí como cliente. Ciertamente que es más caro, pero también es un ‘coste’ no tener disponibilidad de aplicaciones cuando hay picos y grandes campañas que exigen una mayor capacidad de proceso”. Reforzando el argumento de valor y precio, Tello apostilla: “A nuestro equipo la nube nos ha reducido los quebraderos de cabeza un 60%”. Alfonso Álvarez de Avalor no piensa que el cloud sea más caro que el modelo convencional, “la flexibilidad tiene un precio y se paga”.

Desde el punto de vista de David Peña, director de Tecnología de TBWA, “antes se definía la nube en función de su localización, aquí o allí, datacenter o nube. La definición de nube geolocalizada no tiene sentido. La cloud no es

más que un housing con servicios especiales y le hemos puesto un lazo. Si no hay un SLA, no tenemos nada”.

El zapato aprieta en sitios distintos

Jesús García Martín, director de Tecnología-Soporte a Negocio de Inversis, da en la diana cuando señala que cada empresa es distinta y forma parte de esta torre de Babel. “A cada uno nos aprieta el zapato en un sitio distinto. Hay una idea subyacente de que la evolución natural es ir a la privada primero y luego a la pública para ciertos servicios. Quizá sea un error; hay gente que necesita servicios empaquetados que puede ir a la pública y otra con legacy que no puede virtualizar. No creo que el autoservicio será un distintivo de la nube. En nuestro caso estamos en un modelo de nube privada”. Otro aspecto que condiciona a Inversis, por ser un banco, es la regulación tan exigente en proyectos, como sacar el correo



SEUR,
Juan Carlos Moro



TBWA,
David Peña



UNIR,
Fernando Macho



UNIR,
Óscar Sanjuan

a la nube pública, donde puede ser todo un inconveniente. Sin embargo, hay otras tareas que pueden ser atractivas como el caso de copias de seguridad como servicio abierto.

Por lo general, cuando se celebra una tertulia en torno a la nube, se termina hablando del mundo on premise. Los proveedores reconocen que “hay que quitarse el miedo, que no todo es susceptible de subirse a la nube, pero cada vez existen más aplicaciones que pueden ser aptas en modo cloud. Hay que hacer posible el pago por uso real y dejar de obsesionarse por tener el dato y la máquina controlada. En España falta dar ese paso que otros países ya han dado”.

Otro aspecto que pone sobre la mesa el portavoza del Sermas, es que lo importante no es ser pública o privada sino que “los sistemas estén preparados para la nube, que sean cloud, compatibles con unos protocolos que nos permitan estar dentro y fuera. Al final, si eres muy grande, no sale rentable salir al cloud”.

Juan Carlos Moro, director corporativo de Transformación y Tecnología de Seur, cree que la elasticidad es la pieza clave de los sistemas tecnológicos actuales. “Hablamos de dónde residen las aplicaciones y de la arquitectura que permite la flexibilidad. Lo importante es dónde se cimenta el modelo económico. La nube privada virtual es un concepto novedoso que nos asegura la gestión”. Según señala, “la tendencia de Seur es montar un cielo contenedor de todas esas nubes. Nos movemos a Salesforce y llevaremos los RRHH en nubes para procesos estándar y decidir sobre los procesos cores que son únicos en nuestro negocio”. Sin embargo, todos los datos de Seur se almacenan en sistemas IBM AS400: “Vamos a seguir en on premise si bien crearemos capas de servicios sobre el legacy. En suma, en un mismo cielo van a convivir nubes públicas, virtualmente privadas, y privadas”.

Más adelante, sale a la palestra un aspecto determinante en torno al cloud y que tiene que ver con quién es la figura que toma la decisión de abordar la nube. En el caso de Zumosol, se produce la coincidencia de que uno de sus directivos ha sido con anterioridad director de Informática. No obstante, a Enrique Salgado le gustaría que los negocios entendieran los beneficios que supone la subida a la nube y que fueran los CEO los que tomaran la decisión de una forma proactiva. Según datos que facilita Fernando Vegas de la UPM, la decisión de avanzar al cloud por parte de la dirección de las compañías es del 41%, mientras que el 18% corresponde al departamento del CIO.

Un caso muy particular es Red Abogacía, cuyo responsable del Área de Gestión del Servicio, Luis de la Fuente, explica que “el consejo apostó en 2003 por datar de herramientas a todo el colectivo de la abogacía institucional y abogados. Tenemos un data center en Itconic y estamos contentos, ya que tanto el consejo como la presidencia apuestan por estar en la vanguardia y hay un mandato de pasar toda la infraestructura al cloud”. En este paso, existen escollos como una regulación muy fuerte, “con el GDPR hemos tenido auditorías muy exhaustivas para adaptarnos a la certificación europea”. En su opinión, “el CEO tiene que tener liderazgo y protagonismo, pero no necesariamente la toma de decisiones en el apartado tecnológico”. En último término, Arturo Ribagorda de la Universidad Carlos III apunta al tema de la seguridad, que nadie ha sacado a colación durante la mesa, un detalle positivo por el hecho de que la ciberseguridad ya no es un freno para adoptar la nube: “Ahora nos preocupa más la seguridad en el fog computing, el gigantesco ecosistema de dispositivos interconectados IoT. Creo que la cloud es más segura que nunca”. ■



Universidad Carlos III,
Arturo Ribagorda



UPM,
Fernando Vegas



Zumosol,
Enrique Salgado Becher