



Texto
R. Contreras



Fotografía
Santiago Ojeda



Vídeo
Jorge Pariente

DEL CENTRO DE DATOS A LA NUBE: EL GRAN DESAFÍO

«'Nube sí, nube no' es un debate ya superado en las empresas españolas. Sin embargo, aún siguen pendientes dudas en torno a qué tipo de nube migrar los CPD debido a la funcionalidad, rentabilidad y operación, con el talón de Aquiles de las comunicaciones.

El indefectible camino al cloud

Cuando una tecnología está asimilada y forma parte del paisaje corporativo empiezan a escasear los titulares y comentarios en torno a ella. Sin embargo, cloud computing sigue concitando todo tipo de observaciones, pese a que ya se puede decir que se encuentra en un estadio de cierta madurez en el mercado español. Todas las empresas, independientemente de su naturaleza, saben que tarde o temprano van a estar en la nube, si bien cada una recorre su trayecto particular, optando por un tipo de aplicaciones aunque la mayoría se resiste a migrar su core del negocio ya sea por razones de seguridad, compliance o por confidencialidad de sus datos. Esta es una de

las ideas que quedó patente durante el encuentro organizado por Computing en torno a la idea 'Del CPD a la nube: el gran desafío', y que contó con la colaboración de la firma Zscaler y la participación de responsables TI de grandes empresas. Varias cuestiones se pusieron sobre la mesa que giraron sobre la nube híbrida, el coste de los servicios on premise versus cloud y las problemáticas que llevan aparejadas la seguridad y la movilidad.

En el caso de Ferrovial, el cloud es una alternativa más, como constata su CTO, Esther Málaga: "Tenemos toda la infraestructura externalizada, contamos con un CPD en España, otro en Miami y un tercero para el nodo de comunicaciones con América del Sur. La nube



DANIEL LÓPEZ, REGIONAL SALES MANAGER SPAIN & PORTUGAL DE ZSCALER

: "CONTAMOS CON LA NUBE DE SEGURIDAD MÁS GRANDE DEL MUNDO"



Zscaler es una empresa nacida por y para la nube. "Tenemos más de nueve años y hemos sido seleccionados como líderes tecnológicos por los grandes analistas desde casi el principio de nues-

tra existencia", destaca Daniel López. Esto se debe a que su planteamiento se adapta como un guante a las nuevas necesidades de las empresas. "Contamos con la nube de seguridad más grande del mundo sobre la que nuestros clientes pueden contratar aquellas funcionalidades que les sirvan para sus procesos de transformación en la cloud, tanto desde el punto de vista del tráfico como de la protección de los usuarios o la integridad de los datos". Todo ello permitiendo a los usuarios acceder a cualquier contenido de redes públicas, Internet o SaaS o a contenido de redes internas ya sean centros de datos tradicionales o los nuevos CPD en la nube.

El mercado natural de Zscaler son las grandes empresas, "nuestro objetivo es facilitar esa transformación digital a las compañías. Nosotros conseguimos que la información limpia pueda salir y entrar de la organización, y evitar que lo malo no fluya dentro de la misma,

desde cualquier móvil e incluso fuera de la red". Daniel López llama la atención sobre el caso de Siemens y otras grandes que ha decidido eliminar la red corporativa, abrazando su nuevo planteamiento.

El compliance es uno de los aspectos que ocupan y preocupan a las empresas con la inminente obligatoriedad del Reglamento Europeo de Protección de datos y la necesidad de transparencia en la ubicación de los datos, como establece el Private Shield. En este sentido, Daniel López garantiza que su compañía "cumple con todas las regulaciones y hace todos los esfuerzos para tener la confianza de los clientes. Toda nuestra información es pública y el estado de la misma también lo es. También garantizamos que los datos de un cliente van a residir siempre en aquellas localizaciones que permite la regulación, ya sea donde esté ubicada la empresa o la corporación".

la contemplamos como una opción, a veces sale y otras no. Algo que no les gusta escuchar a los proveedores es que la cloud no es competitiva en costes, si no la acompaña una capacidad de gestión para ir acorde con el negocio y resulte rentable". Como explica la CTO, Ferrovial ha elaborado un análisis desde el punto de vista tecnológico para saber qué costes conlleva subir a la nube: "Los resultados del estudio no han sido muy favorables en relación con el ahorro pero al menos hemos conseguido una perspectiva sobre qué soluciones pueden ser susceptibles de migrar a la nube y cuáles deben mantenerse en on premise".

Una percepción similar muestra César Mejías, CIO de Garrigues: "A pesar de que el sector tiene una visión tradicional del ámbito legal, no responde con la realidad. Intentamos innovar en muchas cosas, aunque en el ejercicio de avanzar a la nube no nos salen las cuentas salvo para aspectos como compartir información, 'data rooms' o sistemas de eLearning. En lo tocante a infraestructuras no hemos encontrado el driver que nos empuje y no nos salen los números".

Vivir en la nube

Diametralmente opuesto es el planteamiento de Leaseplan, compañía holandesa de renting de automóviles presente en 33 países y cuya gestión tecnológica se realiza en una subsidiaria de Dublín que le suministra los servicios de aplicaciones y de infraestructuras. Cristina Ruiz, CIO de Leaseplan, atestigua: "Yo vivo en la nube como cliente de dicha empresa, estamos migrando la compañía a servicios cloud externalizados".

La Chief Information Officer reconoce que su compañía tomó la decisión de instalar un Office 365 en modalidad on premise y ha tenido finalmente que trasladarlo a la nube debido a problemas de rendimiento. La directiva sentencia: "Las TI no son nuestro negocio, debemos adelgazar e ir al cloud".

Un gigante como ArcelorMittal, productor siderúrgico y minero a escala mundial, presente en 60 países y con instalaciones industriales en 19 de ellos, también tiene la cloud en su hoja de ruta; así lo detalla Juan Miguel Gil García, IT Manager Corporate Spain, "tendemos cada vez a más servicios en la nube, analizando con

Tendemos cada vez a más servicios en la nube, analizando con qué plataformas y aplicaciones obtenemos más ganancia



Juan Miguel Gil,
ArcelorMittal



Luis Espartosa,
Deoleo



Esther Málaga,
Ferrovial



César Mejías,
Garrigues



qué plataformas y aplicaciones obtenemos más ganancia”. ArcelorMittal es usuario del Proxy de Zscaler y ha puesto en marcha la nube en entornos de Office 365 y algún piloto de impresión en la nube, con el fin de eliminar los elementos de infraestructura en las oficinas pequeñas del grupo.

El líder en aceite mundial Deoleo ha confiado en el Software como Servicio (con Salesforce) y en la Plataforma como Servicio desde hace cinco años. Luis Espartosa, CIO de Deoleo, explica que ahora van a probar la viabilidad de la Infraestructura como Servicio por tres razones básicas: “Desde el punto de vista de la rentabilidad, por la funcionalidad de las tecnologías y para que la operación se pueda llevar a cabo de forma correcta”. Sin embargo, por limitaciones de las comunicaciones, Deoleo va a seguir manteniendo la infraestructura de las fábricas en on premise.

La compra de la petrolera canadiense Talisman Energy en 2015, supuso para Repsol toda una ‘revolución’ de su infraestructura tecnológica. Patricia Rodríguez Henríquez, Repsol Data Center Manager TI Servicios de Infraestructuras, está implicada en el proceso de consolidación de Centros de Datos del grupo, que cuenta con más de 50 en todo el mundo. “Primero hemos procedido a clasificar los CPD y luego hemos virtualizado servicios, y estamos centrándonos en cuatro núcleos: Miami, Houston, Madrid y Kuala Lumpur”. En cualquier caso, la consigna de la responsable de centros de datos es priori-

zar la cloud para cualquier nuevo servicio que se ponga en marcha dentro de Repsol.

Una empresa de logística como Seur no podía ser menos a la hora de afrontar la computación en la nube. Su CISO, Ricardo Martín, explica que “saltamos a la nube con Google, aunque tuvimos que echar marcha atrás en alguna funcionalidad. Ahora estamos en una nube híbrida y probando con la nube pública, como puede ser Microsoft Azure. En las naves (coincidiendo con el CIO de Deoleo) las comunicaciones no son buenas y no nos permitimos evolucionar”. Lo mismo sucede con la parte core del negocio, que se mantiene en on premise.

¿Qué resulta más caro?

Alberto Elías Salgado, director corporativo de Tecnología del Grupo GSS, empresa de servicios de contact center, sabe que “el servicio en la nube resulta clave. En IaaS los costes no terminan de convencernos, en el ROI de un despliegue en cuatro años no nos salen a cuentas. Lo que pagamos en ocho meses es el coste que haríamos en el hardware equivalente”. GSS es usuario de la nube de Panda y su experiencia ha sido satisfactoria, aunque hay dificultades derivadas del ancho de banda. “Hay que ver qué proveedor te apoya, no todos tienen capacidad para trabajar con la eficiencia y seguridad que se precisa”, puntualiza Salgado.

En este punto, Luis Espartosa añade que Amazon Web Services ha empezado a cobrar por segundos y la competencia hará que los



Alberto Salgado,
Grupo GSS



Cristina Ruiz,
Leaseplan



Patricia Rodríguez,
Repsol



Ricardo Martín,
Seur

precios se reduzcan. Los tertulianos coinciden en señalar que se trata de un proceso que tarde o temprano terminará por fructificar. Esther Málaga se reconoce “fan del SaaS”, pero cree que los precios oscilan mucho en función de cada oferta. Ahora están tratando de subir el SAP a Microsoft Azure pero al parecer el recorrido no es precisamente un lecho de rosas.

Daniel López, Regional Sales Manager Spain & Portugal de Zscaler, se une a la opinión general de que el cloud computing no significa necesariamente ahorrar costes, ahora bien, “hay que valorar el tipo de gastos que se tienen que realizar, pues no solo se trata de valorar la infraestructura de hardware”. En cualquier caso, ya no es cuestión de deliberar ‘nube sí o nube no’, sino lo que se adapte mejor a tu negocio.

Cuestión de seguridad

¿Puede ser la seguridad un obstáculo en este proceso de migración del CPD a la nube? Sobre esta cuestión, para Seur, la gran traba es la confidencialidad: “No podemos entregar nuestra información clave a empresas como Google o Amazon que tienen sus propios servicios de logística y nos hacen la competencia a nuestro core de negocio (aunque no es el caso de Microsoft)”.

En general, hay una sensación de que la nube pública es más segura; en ningún caso una organización privada puede activar los mecanismos de seguridad de uno de estos gigantes de la nube pública. Aquí coincide, Sergio Abuín, responsable de Preventa para Iberia de Zscaler: Las empresas que se dedican a estos menesteres son más seguras, siempre es mejor tener el dinero en un banco que en el colchón. Como relata, “en AWS fueron capaces de parchear 12.000 servidores en menos de 24 horas. Este nivel de expertise es muy difícil que alguien lo pueda tener y, desde luego, no lo he visto en el mercado español”.

Para Patricia Rodríguez de Repsol, la seguridad es otro punto a considerar, pero hay otros de carácter cultural: “Aquí la clave es cómo gestionas el cambio con tu equipo -nosotros tenemos 400 profesionales internos-. Empezamos teniendo CPD on premise con todas sus facilities y yo soy partidaria de la colocation, El centro de Miami es nuestro en propiedad pero está gestionado por terceros y yo les digo a mi gente que no significa que dejemos de tener trabajo sino que vamos a trabajar de otra forma. Con todo el reto que supone todo esto, tenemos que aprender a coordinarnos. Creo que la resistencia al cambio es otro factor determinante, y sobre todo en países concretos como en Argentina o Perú donde persisten en el CPD in house”.

Hay un área concreta de Repsol que tiene más complicado acceder al cloud. Afirma “contar con una división cuyo core es la geociencia, un dato que tiene que estar muy cerca de la aplicación para el rendimiento que precisa el usuario. Tenemos todos los datos en Madrid y damos todos los servicios a Noruega, pero ese dato no somos capaces todavía de moverlo a la cloud”.

En este sentido y de acuerdo al sentir general, Esther Málaga incide en la problemática de las comunicaciones, “todavía no he encontrado un proveedor de la nube pública que me explique una relación entre los datos que voy a tener y el ancho de banda que le corresponde. Entonces, lo tenemos que resolver por nuestra cuenta a base de pruebas”.

En cuanto a la cuestión de la movilidad, la portavoz de Ferrovial no cree que sea un obstáculo para la migración. “Se supone que tienes un entorno totalmente securizado y que da igual desde dónde accedas pues la seguridad reside en la nube. La gente que se conecta desde su casa me reduce el problema del ancho de banda”. ■



Sergio Abuín,
Zscaler

**Ninguna
empresa
privada puede
activar los
mecanismos de
seguridad de
los gigantes de
la nube pública**