

**Texto**
Laura del Río**Fotografía**
Santiago Ojeda**Vídeo**
Jorge Pariente

QUÉ MODELO CLOUD IMPLEMENTAR Y CÓMO HACERLO CENTRAN EL DEBATE



Cloud híbrida, la antesala de la pure cloud

La evolución natural del cloud es hacia un modelo de nube pública

La computación en la nube es un servicio que se ha ido expandiendo y estandarizando desde la primera década de los 2000, tanto para particulares como para empresas. A pesar de ser la base de la pirámide formada por muchas otras tecnologías que se han ido desarrollando, como el big data y la Internet de las Cosas, el debate en torno a qué modelo cloud implementar y cómo hacerlo no tiene visos de extinguirse pronto. A esta conclusión llegamos después de asistir a la executive lunch acerca de la adopción de la nube híbrida y la transformación digital inteligente organizada por Computing, en colaboración con Arsys, Dell EMC y VMware.

“Hace tiempo que la nube se vende como si fuera el Bálsamo de Fierabrás”, afirmó Carlos M. Arozamena, director general de Operaciones de Espacio IT; “y aunque es cierto que la

cloud nos facilita la vida y supone un reto ineludible, hay que pensar bien qué modelo es el que se adapta mejor a los requerimientos de tu compañía”, apostilló. En su caso particular, Arozamena se postuló como un firme defensor de la nube híbrida, a pesar de que entiende que migrar ciertos aplicativos o datos sensibles es más complicado, no obstante, a este tipo de datos les da “cuatro días para acabar subiendo a la nube”.

Hablando de datos sensibles, José Ramón Ruiz, CTO de Indra, admitió que en su compañía siempre han existido reticencias para pasar información sobre seguridad y defensa a la nube, por este motivo “no tenemos público ni el correo electrónico”, afirmó. Sin embargo, Ruiz reconoció estar descubriendo cada vez “mayores oportunidades de negocio en cloud”, por lo que ya están diseñando “importantes planes de transformación, -teniendo en cuenta el presupuesto económico, los niveles de seguridad y el

FERNANDO FUENTES, ACCOUNT MANAGER DE ARSYS

：“LAS DUDAS DEL CLIENTE SE ESTÁN DISIPANDO GRACIAS AL EXPERTISE DEL PROVEEDOR”



Arsys es un proveedor especializado en servicios basados en la nube que arrancó en el año 2010 con un concepto tradicional de nube pública; aunque siguiendo la evolución de la demanda, en la actualidad trabaja en nube híbrida. A esta última la consideramos el modelo cloud del presente, pero también del futuro.

Afortunadamente, las suspicacias de los clientes, tanto personales, a la

hora de confiarle los datos a un tercero; como profesionales, en torno a la seguridad tecnológica y física; se están desvaneciendo gracias al expertise y la personalización de servicios de los proveedores cloud. Las compañías han asumido la importancia de apoyarse en actores externos con un background sólido, ya no para desplegar una tecnología, sino también para validar una idea.

IGNACIO ARRIETA, SE MANAGER IBERIA DE DELL EMC

：“TRABAJAMOS PARA QUE NUESTROS CLIENTES PUEDAN DEDICARSE A SU CORE DE NEGOCIO”



Mover cargas de trabajo de manera transparente es uno de los mayores activos que ofrece la nube. Los fabricantes e integradores de tecnología nos encargamos de garantizar la operabilidad de estas plataformas híbridas, con el fin de que las organizaciones puedan dedicarse a aquellas tareas que aportan valor a su negocio.

De esta forma, las compañías pueden focalizar sus recursos en su core de

negocio, y no solo en mantener su operatividad, o lo que suele denominarse como “to keep the lights on”; sino en invertir en innovación y progreso.

El objetivo final sería que IT deje de ser un departamento y pase a ser una competencia integrada en las empresas, con traductores digitales viviendo en las áreas de negocio, desplegando nuevos servicios y productos sobre una plataforma flexible como es la nube híbrida.

SERGIO OROPEZA, SE MANAGER SPAIN & PORTUGAL DE VMWARE

：“LA CUESTIÓN YA NO ES SI ABORDAR LA NUBE, SINO CÓMO ABORDARLA”



El debate ya no se centra en nube sí o nube no porque la nube ya es una realidad. El debate se centra en cómo solventar los retos del modelo de nube híbrida como las cuestiones financieras para dinamizar el legacy, cuestiones de seguridad y regulación para poder elegir donde ejecutar las cargas así como moverlas y cuestiones de integración y gestión para no sufrir los sobrecostes de múltiples herramientas trabajando fácilmente de manera conjunta

en entornos legacy y cloud-native. Desde VMware abogamos por una estrategia cross cloud que se basa en tres pilares: la gestión consistente de las cargas entre entornos (on premise y terceros), un movimiento bidireccional y transparente de cargas entre estos entornos sin afrontar grandes migraciones o cambios de configuración; y la reutilización de inversiones y esfuerzos previos tanto tecnológicos como de recursos humanos.



BT,
David Gracia



Correos Express,
Enrique Ramírez



Espacio IT,
Carlos M. Arozamena



FROB,
José Manuel Pacho



dimensionamiento técnico; y que comenzarán por la contratación de Office 365”.

Cabe destacar la razón principal que profesionales como José Manuel Pacho, responsable TIC de FROB, encuentran a la desconfianza generada en torno a la seguridad en la nube, “se trata de un fallo de branding”. Una denominación tan “ambigua” como ‘la nube’ genera una incertidumbre en torno a la localización de los datos que frena la adopción de la misma; “no digamos ya la designación de ‘nube pública’, que da a entender que cuelgas tus datos en el tendedero para que los vea todo el mundo”, argumentó. En este sentido, Pacho utilizó el dinero que ingresamos en el banco como símil de los datos que alojamos en la nube, “y nadie duda de que tener sus ingresos en el banco es la mejor opción”.

La seguridad: antes enemiga, ahora aliada

Los profesionales del encuentro estuvieron de acuerdo en que los recursos y la experiencia del proveedor hacen de la nube una opción “hipersegura”. El hecho de que las estadísticas de ataques bloqueados sean mucho mayores en los proveedores cloud que en cualquier empresa fue calificado como un signo positivo dado al “alto grado de preparación” que estos demuestran al no permitir que se filtren las amenazas. Además de que los proveedores cuentan con “mayor poder de atracción para los perfiles TI que las empresas que no son de tecnología”, por lo que también ahorra a las organizaciones costes de “rotación, reciclaje, y capacitación de los empeados”, explicó Enrique Ramírez, responsable de Organización y Tecnología en Correos Express.

Pero no es, únicamente, la percepción de la

seguridad lo que supone un obstáculo para la migración a cloud, sino también la legislación, como apuntó Fernando Vallejo, director de Sistemas de Información y Gestión de Globalvia. Con la eminente entrada en vigor de GDPR adquiere mayor relevancia la idea de alojar los datos en Europa, “donde países como Reino Unido también están descartados tras el Brexit”, por lo que la nueva normativa de protección de datos europea y su convivencia con la LOPD en España también se han convertido en puntos clave a la hora de pensar en un proceso de migración.

Además, la cloud es “un elemento facilitador para la implantación de nuevas metodologías DevOps y Agile que permiten la entrega continua de valor”, afirmó Javier Amores, director de Operaciones del Área de Sistemas de Orange; y añadió que la velocidad de adopción de la cloud en la compañía “se ha visto acelerada para dar respuesta a los equipos que trabajan siguiendo estas metodologías”.

La nube híbrida, ¿el primer paso hacia la nube pública?

Gregorio Delgado, CIO de Global Exchange, lanzó una pregunta que creó opiniones dispares entre los presentes: “¿La cloud híbrida es el dolor que tenemos que soportar mientras adoptamos la pública al 100%?”. “Depende del negocio” fue la respuesta más generalizada. Algunas compañías que tienen una demanda con mucha estacionalidad y picos de trabajo les conviene pasarse a la nube pública, o pure cloud; sin embargo, a otros negocios con menos fluctuaciones y más preocupados por cuestiones como la latencia, “no les merece la pena hacerlo”. Aunque Delgado contrargumentó con una nueva



Global Exchange,
Gregorio Delgado



Global Knowledge,
Victoriano Gómez



Globalvia,
Fernando Vallejo



Indra,
José Ramón Ruiz

pregunta: “Si grandes retailers y empresas con enormes cargas de trabajo están en la nube pública, ¿por qué no podemos estarlo todos?”.

En este punto intervino Jesús García Tello, director adjunto de Sistemas de Información de Red.es, quién calificó el paso total a la nube pública como “una evolución natural a la que no podemos resistirnos”. Tello justificó la existencia de la cloud híbrida “para desarrollar el negocio local”, aunque su creciente adopción está “cerrando el margen de operaciones de los responsables de tecnología en muchas empresas”.

¿Dónde queda el papel del CIO?

Tecnologías como la nube desplazan a ciertos perfiles TI dejando la gestión tecnológica en manos de terceros, no en vano, en los últimos años se han visto reducidos los departamentos TI de muchas empresas y el reciclaje de estos recursos humanos en consultores TI internos no convence a todo el mundo. Los perfiles de negocio, sobre todo de pymes, son los que aún albergan más dudas sobre la nube, según Victoriano Gómez, Best Practice Business Unit Manager de Global Knowledge. Por este motivo, “son tan importantes la formación y la concien-

ciación del equipo”.

También se constató que hay que desterrar tópicos, como que el perfil junior es el que más sabe de tecnología y el senior, de negocio; o que el área de tecnología de una empresa es igual a la digital, cuando “la primera está más orientada a la resolución de problemas rutinarios, y la segunda a la innovación y la disrupción tecnológica”, definió Tello. Así, en el encuentro señalaron como gran reto de los gestores de tecnología, liderar la incorporación de la innovación digital en las organizaciones, ya que, como aseguró David Gracia, Head of Internal IT de BT, “no existe otra área de la empresa que tenga una visión cross del negocio como lo tiene IT”, por lo que “el CIO se va a convertir en un bróker de negocio”.

A pesar de las muchas bondades de la nube, Gracia aconsejó diseñar un plan de salida de la cloud, “creando una estrategia multivendedor y siendo agnóstico del distribuidor para poder cambiar si se desea”. La flexibilidad en el ámbito de la nube debe estar garantizada en todos los sentidos para que los usuarios le pierdan el vértigo a una tecnología que, hoy por hoy, debería ser una commodity. ■



Orange,
Javier Amores



Red.es,
Jesús García Tello



El área TI es la única que tiene una visión cross del negocio