



Encuentro

No hay perfiles cloud que ayuden a las empresas a migrar a la nube

Ha sido una de las principales ideas puestas sobre la mesa en el desayuno de trabajo organizado por Data Center Market, en colaboración con Arsys y Huawei, en el que han participado las compañías Airbus, Dia, Repsol, Telefónica y Viesgo.



Cristina López Albarrán

✉ cristina.albarran@bps.com.es

🐦 @DataCenterBPS

🌐 www.datacentermarket.es

La migración hacia la nube está a la orden del día, pero la transición no resulta tan sencilla. Mientras que las empresas de nueva creación apuestan, sin lugar a dudas, por este modelo desde sus orígenes, aquellas que ya llevan un tiempo en el mercado y poseen una infraestructura propia no ven tan claro que les compense dar el salto. Saben que deben hacerlo y por ese camino van, sin embargo en el proceso se encuentran con muchos flecos que pulir: el principal es que el ahorro de costes no está tan claro. Dicho argumento, que parecía que el cliente tenía interiorizado desde

hacía tiempo (“ir a la nube te permitirá ahorrar costes”), ha perdido fuerza en tanto en cuanto las organizaciones han visto que si emprenden una transformación de esta índole no encuentran profesionales con un perfil cloud que les acompañen en el viaje. Y es que, a la hora de la verdad, lo que ocurre es que se tiende a replicar en la nube lo mismo que se tiene on premise y esto, no funciona.

Esta ha sido una de las principales conclusiones de la mesa de trabajo organizado por Data Center Market, en colaboración con Arsys y Huawei, y en el que han tomado parte portavoces de las compañías Airbus, Dia, Repsol, Telefónica y Viesgo.

Nube híbrida, ¿cómo la gestiono?

“La nube ha sido híbrida desde el principio. El cliente (mediano -grande) combina cloud con plataformas dedicadas”, rompe el hielo Susana Juan, responsable de Desarrollo de Negocio y Partners

Cloud de Arsys, “pero ahora estamos viendo una evolución hacia entornos multi-cloud”, añade. La pregunta actual “ya no es a qué proveedor me voy, sino qué cargas me llevo a la nube. Se deben analizar los proyectos caso a caso y entramos en el siguiente paso de la nube híbrida: múltiples proveedores, múltiples herramientas y múltiples plataformas”, señala.

Para David Cáceres, Cloud Strategy Director de Huawei Empresas, la cloud supone la evolución del modelo tecnológico: “qué me están ofreciendo que yo pueda consumir. La idea es la inversa. La infraestructura se está convirtiendo en una commodity, y consumirás nube en función de las necesidades”, expone. El directivo alude al estudio de Gartner que estima que 2018 será el año de la estabilización de los servicios cloud y matiza que para que esto sea una realidad habrá que solventar el problema de la orquestación y gestión unificada de las diferentes plataformas.

Viaje borrascoso

Precisamente los asistentes al desayuno confiesan que todos se han subido al carro de la cloud, pero cada uno se ha topado con obstáculos o dificultades. Así, Israel Devesa Cuevas, responsable de Arquitectura de Viesgo, reconoce que en su empresa se encuentran en un escenario de migración a la nube. La estrategia de la compañía pasó por no tener un CPD propio y llevan tres años moviendo cargas a la nube, “no sin dificultades y problemas”, afirma.

Por su parte, Francisco Cámara González, Manager de Infraestructuras de Dia, asegura que en su organización conviven con dos mundos: el de la informática más tradicional, más on premise (con varios data center externalizados) y el de la cloud pública hacia la que han evolucionado. Entre estas dos tierras se mueven y cada proyecto nuevo que surge deciden si lo hacen en modo on premise o en modo cloud. “Analizamos qué infraestructura implementar para dar servicios a España y fuera siguiendo el principio de centralización y homogenización”. En este sentido, considera que “el punto de sabiduría está en la cloud híbrida”.

Javier Pérez Delgado, Head of Technology Services Spain de Airbus, señala que desde hace dos o tres años han hecho una apuesta por la cloud pública. “No nos preguntamos a dónde lo llevamos, sino cómo lo llevamos. Es más importante analizar las aplicaciones, ver si hay que hacer una ingeniería de la aplicación para movernos a la cloud”, puntualiza.

También desde Repsol han hecho una apuesta fuerte por el entorno cloud, afirma Francisco Jimeno, Data Center & Network Service Manager de la compañía. Explica que este año se está trabajando mucho en “subir nuestras máquinas a la nube, pero hay muchas funcionalidades que la cloud no soporta”. Pese a esta dificultad manifiesta que “es el camino a seguir”.

El caso de Telefónica, como expone Pablo Casado de las Heras, Head of Global Data Center de la operadora, han visto los beneficios que aporta a la telco la nube. De hecho, desde hace cuatro años la compañía está en un proceso de reducción del número de centros de datos. “Teníamos más de 190, ahora tenemos 60 y el objetivo es dejarlos en 40”. Añade que son “menos, pero más eficientes”. “El CPD es la caja fuerte de los datos. Se busca que cualquier medida en eficiencia tenga unos resultados económicos”, detalla.

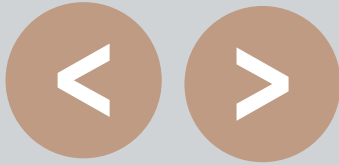
Se buscan expertos en cloud

La migración a la nube tiene su problemática. Por eso Susana Juan, de Arsys, recomienda “dejarse aconsejar por un experto, por una empresa que le ayude con el know how y las herramientas. Ya hay mucho profesional, como consultoras e ingenierías, que pueden asesorar sobre dónde, cómo y cuándo ir”, especifica. No obstante, puntualiza que cada empresa es un mundo y que replicar una misma aplicación es complicado.

Discrepa sobre esta argumentación Israel Devesa, de Viesgo: “Una de las grandes preocupaciones es llevar tu CPD a la nube. Hay pocas empresas que hayan hecho una migración completa”. Su explicación es que “no sabemos gestionar la nube, no tenemos en nuestro ADN la automatización. Tendemos a replicar la infraestructura tradicional y eso no funciona”. Opina que los técnicos configuran el script, la secuencia de comandos, pero se reproducen en la nube de manera manual y es entonces cuando aparece el error humano. Además, sentencia que no contamos con tanta experiencia en cloud en España, “no existen tan buenos proveedores que te ayuden, que estén metidos en el mundo de la infraestructura porque no hay formación suficiente. El mercado y los profesionales tienen que madurar”. En su intervención puntualiza que la apuesta por proyectos tecnológicos en nuestro país no ha sido muy alta, pues siempre se ha tomado partido por la gestión. “Ahora está empezando a cambiar, pero necesitamos varias generaciones para que sea efectivo. Las empresas optan por la nube, pero España carece de perfiles cloud”.

Coincide en este discurso Francisco Cámara, de Dia: “Nadie niega las bondades de la cloud, como su elasticidad, pero un gran problema que

“España carece de perfiles cloud”



“La cloud va a funcionar. Van a surgir perfiles profesionales, se van a bajar los precios y se van a aportar soluciones”

Javier Pérez Delgado, Head of Technology Services Spain de Airbus.



“La cloud es necesaria, pero debemos avanzar en los servicios. Se debe utilizar lo mejor de los dos mundos. El punto de encuentro donde vamos a ser más eficientes es en el modelo híbrido”

Francisco Cámara González, Manager de Infraestructuras de Dia.



“Hay que transformar las aplicaciones para aprovechar las ventajas de la nube. Es el camino a seguir y nos tendremos que adaptar”

Francisco Jimeno, Data Center & Network Service Manager de Repsol.



“No debemos cometer el error de ir ciegamente a la nube, sino dar una solución en cada momento y a cada necesidad”

Pablo Casado de las Heras, Head of Global Data Center de Telefónica.



“Hay que conseguir que el viaje hacia la nube sea más sencillo”

Israel Devesa Cuevas, Responsable de Arquitectura de Viesgo.

tenemos los clientes grandes es no tener los ‘skills’ de cloud. Recurrimos a los proveedores, pero cada uno tiene un punto de vista diferente”. Y continúa diciendo que como las organizaciones no tenían el conocimiento se dejaban llevar por los proveedores con una sensación de falta de gobernanza, no percibiendo ese valor añadido y confianza en el suministrador. Eso sí, en paralelo a esa contratación externa, “nos hemos ido creando perfiles cloud que hemos ido integrando en el negocio”. A todo ello hay que añadir una preocupación: que se produzca una burbuja con la cloud como pasó con la punto.com.

Francisco Jimeno, de Repsol, indica categórico: “los perfiles cloud escasean. Puedes echar mano de proveedores que te ayuden, pero luego hay que operar la nube y no sabes cómo abordarlo”.

¿Es la nube más barata?

“¿Van a desaparecer los data center tradicionales?, ¿vamos a convertir la infraestructura en una commodity porque te la proporcione una empresa que esté invirtiendo millones y millones constantemente en mejorarla?”, se pregunta el portavoz de Viesgo. La respuesta a esta cuestión radica en saber si la organización no tiene elementos regulatorios o de seguridad que frenen a la hora de tenerla in house o externalizada. Aunque también entran en juego los costes. “La nube tiene muchas bondades, pero si sólo tienes en cuenta los costes, la nube es más cara y hay que valorar si compensa hacer una cloud privada”, menciona.

“Un parámetro fundamental para decantarse por migrar a la nube es la optimización de costes”, observa sobre esta reflexión el directivo de Dia. “Antes existía la creencia de que en la nube era todo más barato, pero no siempre es así. Estoy convencido de la hibridación”.

Para el gerente global de CPD a nivel corporativo de Telefónica, todo va en función de escala. Si una compañía precisa de capacidad de almacenamiento y procesamiento por un periodo pequeño, puede que le interese externalizar. Por contra, le saldrá más barato tener un data center propio si éstas exigencias no son puntuales sino “full time”. Asimismo, vaticina que se irán bajando los costes de la nube porque habrá más proveedores en el mercado, “ya se verá si el fenómeno cloud es una burbuja o no”.

El representante de Huawei en la mesa menciona que su propia compañía es cien por cien digital y un caso de uso real de haberse transformado a la nube. “Hemos ahorrado muchos costes, la nube no es más cara”. Y declara: “No se está haciendo un buen uso de las plataformas porque estamos adaptándolas. Cuando comienzas, evidentemente, es



“Los proveedores damos por hecho cosas que no son. Para los clientes no es tan evidente que la nube sea más barata, ni que la seguridad sea un gran problema”

Susana Juan, responsable de Desarrollo de Negocio y Partners Cloud de Arsys.



“Quedan muchas cosas por hacer. Estamos en un momento dulce, en una etapa temprana de la nube”

David Cáceres, Cloud Strategy Director de Huawei Empresas.

“Migrar a la nube es el futuro, la cuestión es cómo hacerlo”

más rápido”. Insiste en que para una empresa cuyo foco no es la tecnología, “¿montar una nube privada no es algo baladí?, ¿tengo los skills necesarios?”, lanza al aire. Expone que cuando se hace una aplicación a veces se quiere hacer de una manera tradicional y la cloud cambia el escenario y la morfología. “Hacer una aplicación bajo el paradigma de la nube es más caro. Surge entonces la discusión, ¿haces la aplicación tradicional o en modo PaaS?”, plantea.

La responsable de Desarrollo de Negocio y Partners Cloud de Arsys piensa que la tecnología va por olas y las empresas están muy por detrás de ellas. En principio empezaron a usar la nube para entornos web muy escalables; luego llegó el boom de la externalización del centro de datos. Y ahora estamos en el momento de los ISV: “el grueso de nuestros clientes son estos perfiles que estudian dar las aplicaciones en modo SaaS o PaaS. Es nuestra máxima demanda, el cliente está rediseñando sus aplicaciones para darlas en modo servicio”. En respuesta a Israel Devesa dice: “la situación ideal es que cuando hagas una aplicación nueva es que lo hagas pensando en el modo servicio”.

“Este es un problema tecnológico”, interviene el portavoz de Huawei. “El ser humano se está adaptando a la tecnología. En unos años se desarrollará en SaaS, ni se planteará otro modelo”.

Pablo Casado de las Heras, de Telefónica, aconseja: “Hay que estar preparado para cualquier necesidad”. Para ello debemos tener toda la información en la mano y hacer un análisis de todas las posibles soluciones, sopesando el coste de ir a la nube o el de quedarse en on premise. “En todos los negocios nuestro foco es el cliente final. Telefónica está preparada para darle al cliente lo que necesita. Hay que ir a la nube, pero la pregunta es cuándo. Adoptamos el camino que más nos interesa en función de las necesidades”.

Seguridad como habilitador, no inhibidor

La seguridad era una de las principales excusas a la que las empresas aludían como freno para trasladar sus infraestructuras a la nube. Sin embargo, a día de hoy, se ha dado la vuelta a la tortilla y las compañías no lo ven como un inhibidor sino como un habilitador. Otra cosa son las particula-

más caro”. Igualmente, cree que es un error plantearse el llevar las máquinas a la nube porque sí. La idea es valorar el servicio prestado. “La cloud es el futuro, es un nuevo modelo de infraestructura. Llegará un momento en el que será más eficiente”.

Elasticidad

En su disertación, David Cáceres asegura que el cien por cien de los clientes se encuentran en la curva de aprendizaje. Subraya que hay varias premisas de la nube que son básicas: el hacer que una aplicación o servicio sea elástico, que pueda funcionar en un modelo de pago por uso, y se pueda adaptar a las cargas de trabajo y a las necesidades de crecimiento, “porque esto es un servicio para los usuarios”. Declara que para ir a la nube hay que asegurarse de los beneficios que se obtienen. “Puede que a una empresa no le compense invertir en un súpercomputador, porque luego se quedaría obsoleto y los sistemas serían poco eficientes”.

Sobre este asunto, Javier Pérez, de Airbus, señala que si no todas las aplicaciones de una empresa necesitan esa elasticidad que te proporciona la cloud, “¿qué beneficio puedo sacar de llevar a la nube algunas? Los medios de comunicación han vendido que la nube es maravillosa, que te permite tener un servidor en dos clics, pero la gente que desarrolla aplicaciones no tiene el conocimiento para crearlas de manera que aprovechen las bondades de la nube”.

Igualmente, Israel Devesa, de Viesgo, especifica que muchas empresas no necesitan elasticidad y muchas no trabajan de cara al cliente. “Cuando haces un aplicativo hay que contar con el ‘time to market’, la ventaja de llegar al cliente mucho

“El eslabón débil de la cadena es el ser humano”

ridades de cada uno, como apunta el portavoz de la operadora. “La seguridad está lastrando la nube a nivel de usuario”. De acuerdo con Pablo Casado de las Heras, el problema a la hora de dar el salto a la nube es el propio ser humano, el romper las barreras de los hábitos.

“Hay un problema generacional, es un tema cultural”, concibe por su parte Francisco Cámara, de Dia. “Nosotros tenemos vocación de ser un departamento dedicado a dar servicios a nuestros equipos internos. En otras palabras, queremos llegar a ser un proveedor interno de servicios”. Con este objetivo, reconoce que les preocupa “la seguridad en la migración, en el movimiento de cargas, y también en lo que afecta a la propiedad intelectual de los desarrollos propios y en el acceso del directorio activo”.

“Nosotros lo hacemos: tenemos un control de la seguridad en cloud. Alcanzamos esas cotas de protección con procedimientos”, contesta David Cáceres, de Huawei. Y expresa que el principal agujero de seguridad de todas las compañías es el ser humano, y que existe una preocupación mayor que la seguridad en sí: el regulador.

Bien es verdad, como anota el responsable de Arquitectura de Viesgo, que sufren más ataques las nubes públicas, de ahí que tengan más contro-

“Los reguladores van más lentos que la tecnología, pero tendrán que adaptarse”

les. Los que tienen una nube privada no suelen tener tanta exposición. “El tránsito de datos no creo que sea tanta fuente de problemas. La parte que tenemos en la nube es la más segura”, revela.

Y es que, como informa el Head of Technology Services Spain de Airbus, “los departamentos de seguridad han tenido que evolucionar mucho. Son tiempos convulsos para ellos porque faltan perfiles para definir los parámetros de la seguridad en la nube”. Reconoce que se está produciendo ese cambio y que la nube pone en la mano una serie de herramientas para ser más segura. Gracias a ella, las empresas medianas van a tener acceso a esa seguridad propia de una grande, son más accesibles.

Francisco Jimeno, de Repsol, introduce otro punto de vista: “lo importante es saber dónde están tus datos, y eso puede suponer sanciones”.

Por su parte, Susana Juan, de Arsys, dice que este factor depende un poco del proyecto y de cada necesidad. “A veces prima más saber dónde están los datos y otras veces la innovación. La clave es buscar el equilibrio. “Más que una barrera es un habilitador porque muchas empresas no tienen la capacidad para estar al día en ataques, ni en seguridad”, concluye. ●

