

MÁS EMPRESAS APUESTAN POR LA ESTRATEGIA HÍBRIDA Y MULTICLOUD

# De nube a nube



**C**ostos, seguridad, desconocimiento, incertidumbre... muchos son los factores que han afectado a la migración a la nube desde que esta tecnología irrumpió en las empresas. Una tecnología de la que se ha hablado mucho pero que no ha arrancado en todas las compañías con igual velocidad; de hecho, en muchas, sobre todo del sector público, aún ni está ni se la espera. Sin embargo, la cantidad de empresas digitales que han nacido en la nube ya se cuentan por millones en todo el mundo y la pregunta ahora no es “¿subo a la nube?”, sino “¿a qué nube subo?”.

Los conceptos reversibilidad e interoperabilidad son ahora los que más preocupan dentro de una estrategia cloud que se complica por momentos, como han corroborado los expertos que asistieron al encuentro de Computing sobre el futuro de los entornos cloud y los retos de la integración. Por este motivo, proveedores

como OVHcloud proponen soluciones efectivas para una migración inevitable, pero nada traumática.

Con el boom de los modelos multicloud e híbrido, se habla mucho de la posibilidad de cambiar o bajar de la nube y de tener según qué cosas en diferentes nubes; pero “la realidad es que la estrategia de los fabricantes pasa por la migración a la cloud para poder usar sus aplicaciones, y no se vislumbra que sea fácil el camino de vuelta”, alegó Zaida Sampedro, subdirectora general de Infraestructuras y Operaciones de la Agencia para la Administración Digital de la Comunidad de Madrid.

## ¿Todo a la nube?

Existen aplicaciones como el correo o el antivirus que ya van a la nube por defecto, “no tiene sentido tenerlas on premise”, apuntó Rafael Gil, director de Tecnología en Transformación Digital de Avanza by Mobility ADO;



### Texto

Laura del Río



### Fotografía

Santiago Ojeda



### Video

Carlos Entrena

sin embargo, con otras como el ERP, sí está la posibilidad de decidir. Lo más importante es llegar a plantearse esta decisión, es decir, “migrar con cabeza”, advirtió Gabriel David Rodríguez, responsable de Arquitectura TI de Repsol. Por este motivo, las organizaciones optan cada vez más por una estrategia de nube híbrida, “aunque debe conllevar un adecuado plan de convivencia entre la nube y el legacy”.

No obstante, integrar el legacy que se ha decidido subir a la nube no es fácil y muchas veces “los costes se incrementan más de lo esperado en un principio”. Entonces, ¿es la nube una manzana envenenada? En el encuentro respondieron rotunda y unánimemente que no, pero “los proveedores, como cualquiera que quiera venderte algo, no son tontos. Para subir todo son facilidades y luego es un proceso que, lógicamente, se va complicando”, explicó Ángel Luis Camacho, gerente de Infraestructuras de Homeserve España.

De esta complicación son muy conscientes en Vocento, donde están cambiando uno de sus sistemas legacy -“con 198 años de antigüedad”- por una aplicación en la nube mediante un proyecto de dos años de duración. Jorge Oteo, CIO del grupo de comunicación, hizo este símil: “Antes teníamos un traje hecho a medida, que nos quedaba muy bien, pero que era de pana, y la pana ya no se lleva. Ahora estamos pasando a tener un traje moderno, que no se ajusta a nosotros 100%, pero que nos da otras múltiples ventajas”. No por

nada se dice que “Dios creó el mundo en siete días, porque no tenía legacy system”, bromearon.

Aparte de una cuestión de transformación del legacy, lo es de la forma de trabajar. “El cambio cultural es lo verdaderamente importante”, dijeron. “Antes de que existiera el ERP trabajábamos también con métodos a medida y nos acabamos acostumbrando al nuevo sistema, y ahora que no nos lo quiten”. Además de que “cambiar cuando existe una dependencia de ciertas soluciones tiene un coste de oportunidad tanto en cloud como con los sistemas tradicionales”, apuntó Zaida Sampedro, “incluso es peor en el segundo caso”.

“El cambio a la nube siempre es bueno porque significa que se ha optimizado el software, se ha trabajado para retener el talento, en una palabra, significa evolución”, dijo David Fernández de Frutos, gerente de Gobierno TI y Desarrollo de Software en Seur (DPD Group). Sin embargo, reconocían que ha habido una época en la que se ha idealizado la nube y “muchas empresas la han utilizado como un elemento de marketing de cara al mercado”, apostilló Ignacio Rodríguez, responsable de TI del Instituto para la Calidad Turística Española.

Hay muchas soluciones que no conviene o no sale rentable subir a la nube, por eso, “se debe hacer un análisis real de las necesidades de la empresa antes de migrar nada”. El problema es que “no hay un conocimiento profundo de las nubes”. Muchas empresas migran siguiendo la

**El cambio a la nube siempre es bueno porque significa que se ha optimizado el software y que se ha trabajado para retener el talento; en una palabra, significa ‘evolución’**



**ANTONIO PIZARRO**, HEAD OF ENTERPRISE SOLUTIONS AT OVHcloud

## “HAY QUE SER GARANTES DE LA REVERSIBILIDAD Y LA INTEROPERABILIDAD ENTRE NUBES”



2019 ha sido un año decisivo para las empresas que han decidido subirse a la nube. La mayor parte de las compañías nacionales están dando por fin el paso de migrar grandes cargas de trabajo a la cloud enfrentando las dificultades que supone integrar el legacy y el core de negocio en esta nueva plataforma. Por este motivo, muchas de ellas están optando por una estrategia híbrida, por la que mantienen parte de sus aplicaciones e infraestructura on premise y otra parte en cloud. Sin embargo, hay organizaciones que se están atreviendo a dar el paso completo subiendo el 100% de su negocio a la nube.

Desde OVHcloud recomendamos a las empresas tener muy claro a qué tipo de nube quieren moverse para no

perder el gobierno del dato. La nube ideal es aquella que facilita un entorno multicloud, que garantiza la reversibilidad de los datos y la interoperabilidad con otras nubes. En OVHcloud apostamos por el estándar y la open source para favorecer una mejor convivencia entre nubes y frenar el vendor locking.

Con esta estrategia, apoyada por partners como VMware, OVHcloud ha conseguido ser la única compañía europea en posicionarse en el TOP10 mundial de proveedores cloud. OVHcloud persigue afianzarse en el mercado maduro de la nube como un proveedor especializado en cloud privada hiperescalable, preparado para cumplir las exigencias de la legislación europea y con la intención de continuar creciendo por encima del mercado.

**Muchas empresas trabajan igual en la nube que on premise, y migrar no supone solo cambiar el servidor de sitio**

tendencia del cambio y trabajan igual en la nube que on premise, “y migrar no supone solo cambiar el servidor de sitio”.

Sin embargo, hay compañías que están un paso más por delante enfrentando otras disyuntivas. Son las empresas nativas digitales, como Cabify, que nacieron en la nube y su reto es “pasar a un entorno multicloud”, contó Alberto González, Head of Data Analytics & Engineering de la empresa de movilidad. Resistirse al vendor locking es difícil, pero en Cabify presumen de no casarse con nadie: “Ni con ningún proveedor cloud, ni ninguna tecnología, ni siquiera con los CPD”. Una experiencia cercana les ha obligado a tener que “migrar de un data center a otro en un tiempo récord”, lo que ha reforzado su agnosticismo. En cuanto a la nube, “estudiamos toda la oferta y subimos a cada una el producto que más nos conviene”, explicó Alberto González. “Es un método que requiere de muy buena gestión, pero que nos permite ahorrar costes y construir y destruir software con más facilidad para probar cosas nuevas”.

### ¿Qué será de nuestros datos?

Los proveedores cloud tienen más recursos para proteger los datos que las propias empresas, pero nadie está libre de sufrir una caída. “Muchas veces son los mismos proveedores los que te dicen

que dupliques tus datos críticos en varias regiones, pero no se puede tener contingencia absolutamente para todo”, lamentaron. Aunque el tandem de: proveedores, que conocen la tecnología, y empresas, que conocen sus propios negocios; puede ser prácticamente imbatible. “Es innegable que la nube y el open data ha abierto mucho el perímetro de los negocios exponiéndolos más”.

La ubicación de los datos se ha convertido en otro punto de debate. Tener el negocio en un país y tus datos en otro puede crear problemas de coordinación de tareas y comunicación que afecten a la calidad y la latencia. Por no hablar de las normativas de seguridad. GDPR, Cloud Act,... la legislación ha blindado aún más el dato pero también ha convertido su gobierno en un reto intrincado.

Amazon va a montar un CPD en Huesca, ¿podría alojar datos de la AAPP? “Los datos del sector público pueden estar en la nube si los servidores se encuentran en la Unión Europea, y las empresas que operan los servicios cumplen con el Real Decreto-ley 14/2019, del pasado 31 de octubre, que regula las cuestiones de seguridad en el ámbito de la Administración Digital”. Si, por ejemplo, en un contencioso, un juez español pide acceder a los datos de una multinacional con filial en España, y estos no se encuentran bajo la



jurisdicción española, se le puede negar el acceso por política de empresa”. Así, cumplir con la legislación de todos los países en este traslado de datos global se ha convertido en un laberinto.

El tren tecnológico está conducido por las empresas estadounidenses, -seguido cada vez más de cerca por las chinas-, y en sus manos está el control de nuestros datos. Aunque el crecimiento de algunos proveedores europeos como OVHcloud, se está convirtiendo en una amenaza para los gigantes norteamericanos como Amazon, Google o Azure. Europa tiene que pelear duro en esta contienda para recuperar el gobierno del dato; algo que tiene que estar impulsado por la iniciativa privada, pero también apoyado por las administraciones públicas, “siempre respetando la libre competencia”. “El Gobierno estadounidense destina unos fondos enormes para ayudar a las empresas americanas. Lo mismo ocurre en China con Huawei, son compañías casi nacionales”, dijeron. El representante de Cabify lamentó que en Europa, y concretamente en España, no cuentan con “ninguna ayuda pública a la innovación”. Así ahora Cabify se está expandiendo por Latinoamérica.

### El camino hacia la cloud

Repsol lleva un tiempo inmerso en un proceso de digitalización, -que durará por lo menos hasta 2022-, y cuyo eje es la migración de datos a la nube mediante una estrategia multicloud. También en Cabify, empresa que está 100% en la cloud, trabajan con un modelo multiproveedor por el que no tienen límite de partners. Sin embargo, Avanza by Mobility ADO solo tiene su ERP en la cloud en España y están haciendo algunas pruebas de concepto, “es en México

donde tenemos nuestro portal de venta y la unidad de negocio de datos en la nube”.

Antes del verano de 2020, Vocento planea tener la totalidad de su infraestructura en la nube con una estrategia multicloud. “Dependemos mucho de los picos de trabajo, como es el caso de las elecciones generales, aunque este acontecimiento ya casi se ha convertido en una constante”, bromeó Jorge Oteo. “Hasta hemos desarrollado una aplicación específica para las elecciones que vendemos a otros medios de comunicación”.

En la Agencia para la Administración Digital de la Comunidad de Madrid, dentro de su Plan de Transformación Digital, han definido un roadmap en el que la cloud es uno de los drivers centrándose en una estrategia híbrida. Además, en breve licitarán un concurso público para transformar la operación TI, “con la posibilidad de contar con servicios multicloud”. “Hoy por hoy no nos planteamos mover todo a la nube, pero sí vemos la necesidad de prepararnos para operar en modo cloud en nuestros CPD y de utilizar la nube pública para ciertas campañas con grandes volúmenes de datos; por lo que estamos realizando pruebas de concepto y pilotos de soluciones que precisan escalabilidad”, contó Zaida Sampedro. Por su lado, el servicio de salud de la Comunidad de Madrid tiene gran parte de sus infraestructuras en cloud privada.

Es una realidad que todas las organizaciones van a ritmos y con estrategias diferentes, sin prisa, pero sin pausa, hacia un modelo en la nube que apunta a una tendencia híbrida y multicloud. Y los proveedores cloud van a tener que trabajar en una reversibilidad y una flexibilidad que les va a beneficiar tanto a ellos como a los usuarios. ■

### ASISTENTES

**1** Zaida Sampedro, Agencia para la Administración Digital de la Comunidad de Madrid | **2** Rafael Gil, Avanza by Mobility ADO | **3** Alberto González, Cabify | **4** Ángel Luis Camacho, Homeserve | **5** Ignacio Rodríguez, Instituto para la Calidad Turística Española | **6** Gabriel David Rodríguez, Repsol | **7** David Fernández de Frutos, Seur (DPD Group) | **8** Jorge Oteo, Vocento