

Sí a la nube pero no a cualquier precio

Cristina López Albarran

La migración al cloud plantea muchos retos e incertidumbres a las empresas. El salto está claro, pero debe hacerse con cabeza, sopesando cuándo y cómo es la mejor manera para darlo. Data Center Market, en colaboración con Nutanix, ha reunido en Barcelona a portavoces de diferentes empresas para debatir sobre este asunto.

Adaptar el legacy a la nueva forma de operar que requiere la nube continúa siendo uno de los principales retos que tienen ante sí las empresas en su proceso de migración. No es el único desafío. La ausencia de perfiles profesionales capaces de guiar y administrar esa transición de una manera eficiente también figura en el listado de tareas pendientes. A estos argumentos hay que añadir la existencia de un número cada vez mayor de proveedores, una realidad que, en cierta manera, “enturbia” el horizonte ante tanta oferta disponible. Asimismo, asegurar el cumplimiento de contratos de servicios que se firman con estas compañías cloud, así como todo lo que tiene que ver con la protección de los activos ‘core’ del negocio, dificultan la transformación.

Data Center Market, en colaboración con Nutanix, ha reunido en Barcelona a responsables TI de diferentes organizaciones para conocer de primera mano cuáles son sus inquietudes y vicisitudes en su éxodo a la nube. En el almuerzo han estado presentes los portavoces de Agència de Ciberseguretat de Catalunya, Aigües de Barcelona, Aramark, Banco Sabadell, Cambra de Comerç de Barcelona, Danone, Grupo Mutuam, ICL Iberia, IESE Business School, La Sirena, MRW, Penguin Random House, Rogasa, Suez y la Universitat Oberta de Catalunya.

Cuándo y cómo

Pertenezcan a la Administración Pública o sean empresas privadas, de uno u otro sector, nadie duda de que la nube es el futuro y es probable que la infraestructura on premise quede cada vez más reducida y se imponga un devenir puro de SaaS. Así las cosas, “dar el paso está claro, la cuestión es cuándo y cómo hacerlo”, se matizó. En otras palabras, “ir por ir no sirve de nada”, hay que saber en qué momento una compañía está preparada para la transición y de qué manera puede sacar provecho a esta tecnología, teniendo en cuenta que esto implica modificar la organización de las TI y la operativa. No en vano, cloud supone una transformación cultural, de mentalidad de todos los eslabones de la empresa y de paradigma en el modo en que se construyen las aplicaciones; un cambio de modelo sobre cómo se hacen las cosas: procesos automatizados, escalabilidad y flexibilidad, time to market, pasar de capex a opex... Pese a ello, “no hay una estrategia única para ir al cloud”, por lo que es preciso definir un roadmap a 4 ó 5 años e ir hablando con los proveedores de nube para definir políticas e, incluso, configurar un framework de DevOps en el que participe

Lluís Zamora, Sales Manager Spain NE de Nutanix

“La transformación digital, la movilidad y la Internet de las cosas conlleva nuevos servicios, aplicaciones mucho más rápidas. Existe una demanda de velocidad brutal y una experiencia de usuario totalmente disruptiva, provocada por el mundo cloud”, indica el directivo. “Esta realidad hace que empresas que no son digitales de nacimiento tengan unas necesidades de transformarse para seguir compitiendo. Sin embargo, en muchos casos, la infraestructura de TI que hay es la de antes y han de adaptar los sistemas que tienen a este servicio nuevo. Y esa arquitectura heredada no tiene esa agilidad y no permite incorporar nuevas funcionalidades y servicios”, explica. “Ha llegado el momento de rearquitecturar los servicios, teniendo en cuenta que la nube no sólo es un sitio (que puede ser público y privado), sino una forma de hacer las cosas”, declara. En este sentido, apunta que “todo el mundo quiere cloudificar su arquitectura TI, pero no es fácil hacerlo por el legacy”, sostiene. “En esta ‘cloudificación’ tiene que haber una solución que permita gobernar los costes, los contratos SLA, todo el tema de compliance... Desde Nutanix ayudamos a las empresas a transformar la parte de on premise, pero desde una capa de orquestación. No se trata sólo de cambiar de data center a hiperconvergencia”, aclara. De hecho, hay que definir un mapa de infraestructuras en cada empresa y analizar cómo gestionan esa complejidad TI. Al final lo que se busca es la invisibilidad, que la tecnología sea invisible al usuario final y que pueda operar su negocio adecuadamente. “Pasar de una arquitectura tradicional a un IT generalista que gestiona una cloud no es ningún dolor”, concluye.



Alberto Esteban, Territory Account Manager de Nutanix

“El gran reto que tenemos es que las empresas no nos conocen. Eso sí, las que nos conocen están contentas con nosotros”, detalla Alberto Esteban. “Nuestro CEO está creando un portfolio para solucionar estas problemáticas que pueden surgir mediante una plataforma y consola abierta, flexible, automatizada y gestionable para cualquier reto técnico y acompañada de talento”, puntualiza. “Frente a los grandes proveedores de tecnología tradicionales que tienen mucha experiencia, Nutanix va hacia una cloud híbrida que permite mover cargas de una forma sencilla. Somos una compañía que opera de una manera diferente, que ofrece una nueva experiencia IT de automatización. Os invito a que veáis lo que hacemos, a conocernos”, sentencia.





1 Alex Guasch, responsable de Sistemas de Información de la Agència de Ciberseguretat de Catalunya **2** Francesc Suero, CIO de Aigües de Barcelona **3** Manel Rodríguez, IT director de Aramark **4** Enrique Solbes, CTO de Banco Sabadell **5** José Vázquez García, IT manager de Barraquer **6** Albert Sierra Noguera, director Processos i Sistemes d'Informació de la Cambra de Comerç de Barcelona **7** Javier Jiménez Pacheco, IT manager South Europe de Danone **8** Carles Aguiló Jiménez, director tècnic de Sistemes d'Informació i Comunicacions de Grup Mutuam **9** Josep Meca, IT Manager Spain de ICL Iberia **10** Eduardo Díaz del Río, IT Governance director & DPO de IESE Business School **11** Marc Planas, director de Organización y Sistemas de La Sirena **12** Mauricio Dellavalle, CTO de MRW **13** Carlos Ciria, CIO de Penguin Random House **14** David López Sánchez, director de Sistemas de Información de Rogasa **15** Daniel Pastrana, IT Operations director de Suez **16** David Clavera, CTO de Suez **17** Ricard Mateu, CIO de la Universitat Oberta de Catalunya

toda la compañía. Eso sí, sabiendo “enfocar las inversiones a lo que negocio necesita”. Y dando tiempo a la empresa para que se adapte.

El precio de la nube

Otro tema que se puso sobre la mesa fue el coste de la nube. “Por defecto es más caro alquilar que comprar, pero todo depende del uso”, se observó. En un primer momento cuesta mucho determinar los gastos que hay que afrontar. Las compañías se enfrentan a un cambio previo pues en la transición hay costes a considerar, pero que no son fáciles de prever. “No hay un corte limpio que te permita cerrar una infraestructura y poner otra nueva. Este proceso nos pasa factura”, se indicó. Se trata del coste en el desarrollo de nuevas aplicaciones bajo el nuevo enfoque, la contratación de perfiles más caros y subsanar la falta de preparación de la organización para las nuevas soluciones.

De entrada, la nube puede resultar más cara, pero cuando las compañías toman las riendas del modelo, aprenden el mecanismo de control de costes y comprueban que pueden gestionar sus

activos de forma más eficiente (apagando máquinas, por ejemplo), los gastos se administran mucho mejor y el negocio sale beneficiado. Eso no quiere decir que sean mayores o menores, sino prácticamente iguales. Lo novedoso es que gracias al cloud, se tienen al alcance muchos datos y métricas que permiten tomar decisiones con mayor frecuencia. Ver el número permite tomar conciencia de los costes ocultos y comprobar en qué están malgastando y remediar, en consecuencia, la situación.

Legacy y más allá

La gestión de las arquitecturas TI bajo una premisa cloud basada en software plantea conflictos iniciales en el momento en que se tienen que acoplar todos los sistemas heredados. Está claro que los nuevos servicios se suelen llevar directamente a la nube, pero desprenderse de todo lo que ya se tenía no siempre es factible. Aunque depende mucho del tipo de organización, el legacy está presente y complica el salto a la nube. “Cloud es una herramienta que no puede faltar en la caja de herramientas del manager hoy en día, pero no puede pensarse que puede usarse para todo”, se dijo. Todos los instrumentos que permitan simplificar y sincronizar aplicaciones son bienvenidos.

La seguridad también se vislumbra como otro inconveniente. Todavía existe miedo a llevar al



es una tarea difícil, pues las expectativas en cuanto al puesto de trabajo que barajan estos perfiles jóvenes con mentalidad de startup o emprendedores que dejan de lado la filosofía ITIL, no son las mismas de las que poseen los profesionales de mayor edad. Pero, en esa búsqueda es importante empatizar no sólo con las nuevas incorporaciones, favoreciendo un “mercado abierto para que no se quede cojo” de expertos, sino también “cuidando a la gente que lleva más tiempo en la compañía y que puede explicar el negocio”.

En este debate, se planteó la siguiente cuestión: “¿Por qué buscar talento en nuestra empresa cuando podemos externalizarlo?” La respuesta fue que, aunque este talento interno más veterano debe aprender a adaptarse a los tiempos, tiene que haber gente dentro de la compañía que sepa situar dónde está la tecnología, entender lo que requiere la empresa y conocer cómo aprovechar el modelo cloud. “El talento hay que crearlo dentro de la empresa y retenerlo”, expresó otro directivo. Una opinión con la que no todos estuvieron de acuerdo: pudiendo ir a empresas especializadas, “formarlo dentro lo veo muy complicado e innecesario”, se argumentó. Sin embargo, acudir a fuentes externas trae consigo el tener que gestionar a quién contratas, sabiendo que también hay rotación de personal.

No hay que olvidar, por otra parte, que los perfiles del sector tecnológico han ido evolucionando. Antes el responsable de IT tenía que ser capaz de construir soluciones y ahora su labor consiste en intermediar, en actuar como “un broker tomando decisiones acerca de qué nube consumir”. Eso no es todo, muchas veces se cuenta con grandes técnicos y pésimos gestores; y se desperdicia el talento, no valorándolo debidamente. Es cierto que existe una escasez de profesionales y los que están dentro de las compañías se han acomodado: deben ponerse al día, descubriendo la oportunidad que tienen delante con la nube. “El talento no hay que retenerlo, sino incentivarlo”, se sentenció. ●

cloud los activos ‘core’, pese a que se reconoce que la protección en estos entornos está más que probada. Las certificaciones y capacidades de encriptación son mucho más rápidas y eficaces cuando se externalizan. Además, “pasamos a un mundo en el que, aunque tengas un elemento on premise, el flujo de datos está yendo a la nube”. El problema es definir dónde están los datos ya que se mueven constantemente y ya no hay perímetro.

Más allá de la pura seguridad, se presenta otro campo de batalla: los SLA. “Vigilar que se cumplan exige personal que esté detrás y lo fiscalice”. Como se comentó: “Contingencia y ciberseguridad cada vez son más críticos y tienen más impacto. Hay que sensibilizar en buenas prácticas no sólo a negocio, sino también a los usuarios”.

Talento: ¿retenerlo o incentivarlo?

Capítulo aparte merece el recurrente gap o vacío de personal. Los asistentes coincidieron en declarar que cuesta mucho encontrar arquitectos de cloud nativos con experiencia suficientemente larga y que estén dispuestos a quedarse en la compañía. Retenerlos dentro de la organización