



Texto

Laura del Río

EL CONFINAMIENTO HA DESPERTADO EL 'SENTIMIENTO CLOUD'

# Las múltiples formas de la nube



**Q**ue la cloud ha revolucionado la forma de trabajar ya no es un misterio para nadie. Sin embargo, para muchas empresas sí continúan existiendo misterios a la hora de abordarla. Me favorece migrar todo mi negocio a la cloud o, por el contrario, es mejor adoptar un modelo híbrido; y, de elegir esta última opción, qué cargas de trabajo debo subir a la nube y cuáles no. Apuesto todo a un único proveedor o, en cambio, opto por un modelo multicloud; y qué proveedores me ofrecen un mejor servicio. La lista de dudas es larga, y los expertos reunidos en el encuentro virtual de Computing sobre Multicloud trataron de resolver algunas de ellas contando sus experiencias y compartiendo sus errores y sus aciertos.

La subida a la nube se complica, sobre todo, cuando tienes aplicaciones muy diversas. Es el caso de Vocento, donde hace en torno a seis años definieron una estrategia para clasificar sus herramientas e infraestructuras entre las que podían ser susceptibles de subir a la cloud y las que era preferible mantener on premise, según explicó Jorge Oteo, CIO de la compañía. Finalmente, cuenta con un entorno multicloud en el que trabaja, -en su mayor parte-, con Amazon Web Services (AWS), Telefónica y Google G Suite; y con el que han ganado en “rendimiento, agilidad y fiabilidad”. Por no hablar “de la mayor celeridad en el trabajo de los desarrolladores y de la actividad con contenedores, ambos factores favorecidos por la nube”, y que han permitido a Vocento implementar una metodología DevOps desde hace años. Sin embargo, el tránsito a la nube de Vocento aún no ha acabado. “En el próximo mes y medio esperamos tener el 99% de nuestras aplicaciones en la cloud”, dijo Oteo.

No obstante, todos los dedos apuntan, -ya no solo a mover las cargas de un proveedor a otro-, sino a integrar las cargas y aplicaciones alojadas en distintos proveedores, como el mayor obstáculo a salvar en una estrategia multicloud. Y en este sentido, Google se lleva la palma como uno de los proveedores más blindados a la hora de abandonar su nube. “Hay que ser muy valiente para llevar el core del negocio a la nube de Google, porque redactan unos contratos de adhesión muy estrictos”, dijeron.

Jesús Garrido, CIO del Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial (Inta), reconoció que en su caso “no nos habíamos planteado la nube más que como un juguete con el que trastear y probar hasta que no se ha establecido una normativa clara, con unos sistemas nacionales de interoperabilidad, y hasta que compañías como Google no se han certificado legalmente para garantizar la seguridad de los datos”. En la Administración General del Estado se encuentran muy condicionados a la hora de ir a otras nubes que no sean la cloud de la Administración pública, SARA. Pero una cosa está clara, “la nube para la AAPP será híbrida o no será. Nunca tendremos nuestras aplicaciones críticas en la nube. No veo a la AAPP corriendo el riesgo de mover a Google o Amazon los sistemas de tributación de impuestos, por ejemplo”. En Inta han adoptado Office 365 y, tras el decreto del estado de alarma por el coronavirus, han hecho uso de herramientas colaborativas que les han permitido abrirse a “nuevas formas de trabajar”.

No obstante, algunos profesionales incidieron en que en la AAPP también tienen un margen de pruebas y análisis, -aunque no tanto como el sector privado-. Pero “es preferible actuar y, si nos equivocamos, enmendar el error, que quedarse paralizado”. En este punto la de-



**RAQUEL HERRERO**, MANAGING DIRECTOR DE ACCENTURE**“HAY QUE GARANTIZAR LA CONTINUIDAD DE NEGOCIO Y MINIMIZAR EL VENDOR LOCK-IN”**

Las principales dudas que se plantean en torno a una estrategia multicloud son: qué proveedor cloud es el más adecuada para alojar cada carga de trabajo y cómo gestionar estas cargas de manera integrada y uniforme, para que el business case sea un éxito. En Accenture no solo ayudamos a los clientes a implantar un modelo multicloud, sino que lo hemos desplegado para un 95% de nuestros propios sistemas desde hace años.

Existen dos motivos fundamentales por los que los clientes piden cada vez más

hacer el ‘journey to cloud’ con un modelo de múltiples nubes: el primero es garantizar la continuidad de negocio. El hecho de poder distribuir distintos servicios en distintas nubes evita el riesgo de que se caigan todos los servicios al mismo tiempo. El segundo motivo es la capacidad de poder elegir el proveedor con la solución que mejor se adapta a cada proceso de negocio. De esta forma, minimizas el vendor lock-in pudiendo negociar con los proveedores las mejores condiciones económicas y no depender únicamente de uno de ellos.

**FERNANDO CALVO**, BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER DE IAAS365, PARTNER MÁSTER DE NUTANIX**“LOS DATOS NACEN EN ENTORNOS DIFERENTES Y DEBEN GESTIONARSE EN PLATAFORMAS DIFERENTES”**

IaaS365 es una compañía que ofrece servicios multicloud de proximidad y que, junto con partners como Nutanix, acerca a las empresas las ventajas de un entorno híbrido e hiperescalar. Desde IaaS365 impulsamos una estrategia que asocia los conceptos híbrido y multicloud por una razón básica, que es que los datos y aplicaciones nacen en entornos diferentes, ya sea al abrigo de la nube de grandes proveedores como Amazon Web Services o Azure, o bien en el propio centro de datos. Al

provenir de entornos diferentes, los datos precisan de plataformas de gestión diferentes.

En nuestra compañía transformamos las infraestructuras que los clientes tienen en soluciones cloud basadas en hiperconvergencia de Nutanix, ayudando a las organizaciones a elegir, bien el alojamiento en un entorno propio, o bien en nuestra solución, la cual se puede integrar con distintos proveedores cloud dependiendo de lo que el cliente necesite en cada momento.

cisión de los CIO juega un papel fundamental, “ellos son los guías”.

“La nube no está exenta de dificultades, (sobre todo a nivel administrativo y regulatorio), y muchas veces, estas se encuentran ocultas bajo un manto de bondades”, reconoció Antonio Cimorra, director TIC y de Agenda Digital de Ametic. Por este motivo, desde Ametic facilitan “la normalización y el conocimiento” de la nube ayudando a las empresas y entidades públicas a “hacer un uso correcto de esta tecnología”. Revisar el marco contable para que la nube sea vista como una inversión más que como un gasto, es una de las principales acciones.

**¿Qué significa ser multicloud?**

Tener claro de qué hablamos cuando se aborda

la multicloud parece ‘de cajón’ para adoptar esta estrategia, pero no siempre resulta sencillo definir los parámetros. ¿Multicloud significa segregar las cargas de trabajo en la nube de distintos proveedores, replicar las cargas en las diferentes nubes o mover estas cargas de un proveedor a otro según las necesidades del negocio? Todas las opciones parecen válidas.

“Realmente, todos aquí somos multicloud desde el punto de vista de Service, incluida la AAPP”, aseveró Israel Devesa, responsable de Estrategia, Arquitectura y Operación IT de Repsol. Replicar todas las automatizaciones de los modelos de Infraestructura y Plataforma como Servicio (IaaS y PaaS) en la nube de varios proveedores eleva los costes, por lo que Devesa no ve factible desplegar estos dos modelos en

**Integrar las cargas y las apps alojadas en distintos proveedores es el mayor obstáculo a salvar**



**CHABIER SANVICENTE, CEO DE LINKE****“CONSTRUIR UNOS CIMIENTOS EN TORNO AL GOBIERNO DEL DATO Y LA SEGURIDAD DE LA PLATAFORMA”**

Todos los clientes, en función de los requerimientos que tiene de su negocio y de las cargas de trabajo que ejecutan, acaban optando por una estrategia híbrida, multicloud o por ambas a la vez. Antes de elegir la opción más adecuada, es vital realizar un análisis detallado de las necesidades de nuestro negocio. En el caso de optar por una estrategia multicloud, es imprescindible construir unos buenos cimientos en lo que se refiere a gobierno del dato y a seguridad de la plataforma elegida. Una

vez asentadas estas bases, las ventajas que nos ofrece un escenario multicloud en cuanto a flexibilidad, escalabilidad y velocidad en el ‘go to market’ son mucho mayores que las que nos puede ofrecer un escenario con un único proveedor.

En definitiva, las empresas, especialmente cuanto más grandes y complejas son, demandan a los departamentos de TI soluciones innovadoras, robustas y escalables, lo que conduce a aprovechar las ventajas que ofrecen las soluciones de distintos proveedores.

**ANTONIO PICAZO, SENIOR PRESALES ITOM SOLUTIONS DE MICRO FOCUS****“LA COMPETENCIA ENTRE PROVEEDORES NOS AYUDA A ELEGIR LOS MODELOS MÁS EFICIENTES”**

Al igual que, en muchas ocasiones, los clientes que alojan sus cargas de trabajo en data centers no se ‘casan’ con un único proveedor de infraestructura, aquellos que deciden subirlas a la nube no tienen por qué hacerlo. Poner a competir a distintos proveedores nos ayuda a implementar los modelos más eficientes. La súbita implantación del teletrabajo en los últimos meses a raíz de la crisis sanitaria de Covid-19 ha acelerado el despliegue de los entornos cloud y la automatización de los mismos. Pero este

despliegue no consiste en mover una carga de trabajo de un entorno a otro sin medir las consecuencias.

Para implantar un modelo multicloud de forma idónea es fundamental contar con una buena solución de gestión. Desde Micro Focus ofrecemos una solución que permite gestionar las diferentes cargas de trabajo en los diversos entornos cloud de forma unificada, y decidir cuál es el alojamiento más adecuado para cada carga en base a parámetros como los costes, la seguridad, etcétera.

multicloud. “No creo que un entorno multicloud 100% suponga un especial ahorro económico. En Repsol somos monocloud con AWS en IaaS y PaaS, y multicloud en la parte SaaS”. La única opción de ser totalmente multicloud es “limitando los servicios que te ofrecen las nubes y montando contenedores con Kubernetes”.

Sin embargo, muchos expertos dejan atrás las etiquetas. “Más allá de monocloud o multicloud, lo importante es sacar adelante el negocio, y la nube permite implementar estrategias Agile, da más recursos a los desarrolladores y reduce el time to market”. Eso sí, si la cloud no le aporta nada nuevo a tu negocio no hay que adoptarlo solo por ser “el más moderno”. A su vez, la sensación es que si tu negocio se desarrolla a nivel nacional o internacional, dónde se encuentra el

CPD del proveedor cloud que aloja tus datos es una de las cuestiones a tener en cuenta para tomar la mejor decisión.

En HomeServe también tienen una estrategia híbrida on un único proveedor en las áreas de IaaS y PaaS, contó Ángel Luis Camacho, gerente de Infraestructuras de la compañía. A corto plazo, HomeServe no planea cambiar su modelo cloud, sin embargo, la organización ha hecho grandes avances en la nube. “Nosotros ofrecemos soluciones de cuidado y mantenimiento del hogar, y contamos con un call center que, desde 2017, ha experimentado una transformación basada en la migración a Azure y Salesforce y la adopción de Office 365”, dijo Camacho. Lo mismo ha ocurrido con varias empresas que HomeServe ha adquirido, las cuales tenían





## ASISTENTES

- 1 Alberto Calongue, Global Exchange | 2 Alberto Sánchez, Universidad Rey Juan Carlos | 3 Andrés Ruiz, AMA Seguros | 4 Ángel Luis Camacho, HomeServe | 5 Antonio Cimorra, Ametic | 6 Carlos Alonso, FROB | 7 Israel Devesa, Repsol | 8 Jesús Garrido, Inta | 9 Jorge Oteo, Vocento | 10 Manuel Oteros, Ership

un entorno TIC tradicional y en las que se ha obrado una digitalización pasándose a la cloud pública de Amazon e implementando el correo con G Suite. “Los entornos de preproducción y desarrollo son óptimos para la cloud pública”.

### Exprimiendo a la nube

Durante el confinamiento, la nube ha tenido más actividad que nunca en todos los sectores. El sector educativo en particular, -quizá uno de los menos digitalizados-, está viviendo todo un desafío. En la Universidad Rey Juan (URJ) se han valido de Office 365 y de los recursos en la nube para los servicios SaaS y para soportar las cargas de trabajo, explicó Alberto Sánchez, vicerrector de Digitalización. “Las entidades públicas no se adaptan tan bien a los entornos flexibles de la cloud como las privadas, más si le sumamos la complicada gestión de diferentes infraestructuras con diferentes proveedores”. La URJ cuenta con una nube privada para alojar los escritorios de sus 45.000 alumnos, “hemos hecho pruebas con Amazon, Azure y Google y el vendor lock-in es lo que más nos echa para atrás”. No obstante, Sánchez se declara “pro-cloud” y, a pesar de que redimensionar la tecnología en la nube para evaluar en remoto a todos sus estudiantes a la vez le ha supuesto “más de un dolor de cabeza”, les ha servido para “consolidar su plataforma cloud y el modelo SaaS”.

Andrés Ruiz, responsable de Arquitectura de A.M.A Seguros, también se declaró defensor de la nube: “Tiene más ventajas que inconvenientes”. En la aseguradora están migrando los procesos de gestión documental a la cloud. En su filial de Ecuador trabajan en la nube de Amazon, mientras que en España se están planteando crear contenedores para las aplicaciones y así, evitar el vendor lock-in. “En el sector bancario y

asegurador poseemos mucho legacy, y el core de negocio suele residir en un host -en nuestro caso, en el de IBM- que, aunque a veces se confundan los términos, no es lo mismo que tener tus sistemas en la nube”.

Carlos Alonso, jefe del Departamento TIC del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB), también sigue la misma estrategia implementada por muchos de sus compañeros, la integración de Office 365 y los servicios SaaS los tienen en la nube, mientras que su core de negocio lo mantienen en la cloud privada. Por su parte, en Ership, -una compañía mediana de transporte marítimo-, sí ha levantado un entorno de nube privada con Citrix, donde tienen prácticamente todos sus sistemas, aunque su core de negocio está on premise. “Trabajamos de forma remota con el software de Citrix y tenemos el 80% de nuestros servidores virtualizados con VMware”, añadió Manuel Oteros, director IT de Ership.

Alberto Calongue, director de Infraestructuras de Global Exchange, incidió en la importancia de la inmediatez para su negocio: “Nuestra disponibilidad tiene que ser total de extremo a extremo, por lo que nos hemos planteado contar con varias nubes, pero nunca hemos visto que nos saliera rentable dar el paso, con Kubernetes sería más fácil”. Muchos de sus servicios están en un modelo IaaS, lo que les permite desplegar y computar rápidamente, para lo que también han desarrollado serverless (computación sin servidor).

A la pregunta: “cuándo has adoptado la nube en el modelo que más te conviene, ¿cuál es el siguiente paso?”, todos los profesionales convinieron en que “el siguiente paso es intentar hacer más con menos”; -ser más efectivos reduciendo los gastos es el Santo Grial del que quieren beber todas las empresas- “y, por supuesto, no acomodarnos”. ■

**La nube para la AAPP será híbrida o no será**

