

Cómo saltar a la nube de forma sencilla

Data Center Market, en colaboración con Capgemini y Nutanix, organizó un live webinar en el que demostró que migrar a un entorno multicloud puede ser una tarea fácil si se cuenta con las herramientas y los colaboradores adecuados.

Cristina López Albarrán

Cada vez más compañías deciden dar el salto a la nube, sin embargo, aunque su decisión y voluntad sea firme, no están exentas de cierta reticencia a hacerlo aludiendo a la complejidad que podría suponer este proceso para su negocio. Además, es habitual que las organizaciones opten por entornos de múltiples cloud y conseguir orquestar y administrar esta amalgama de proveedores, operativas y sistemas se les antoja una prueba muy difícil de superar. Para ayudar a las empresas a emprender este camino con un paso seguro, Data Center Market, en colaboración con Capgemini y Nutanix, organizó un live webinar bajo el título de Multicloud: ¿puede ser una transformación sencilla?

Abrió el encuentro Antonio Gómez, Head Business Development & Strategic Alliances de Nutanix Iberia, que hizo un repaso por la historia de la compañía y su propuesta para agilizar y simplificar proyectos de este calado. Con apenas poco más de una década de vida, la idea con la que se creó esta multinacional (en 2009) fue la de trasladar la flexibilidad, adaptabilidad y escalabilidad que había en los entornos públicos al ámbito privado. Comenzaron como una empresa de hardware, pasaron a ser una de software y ahora se presentan como una compañía de suscripción. A día de hoy, más del 80% de su facturación procede de suscripciones. Asimismo, más de 17.000 clientes no sólo confían en sus soluciones, sino que están satisfechos con ellas otorgándole un 90 en el índice de satisfacción NPS (Net Promoter Score), un

porcentaje que llevan seis años seguidos manteniendo.

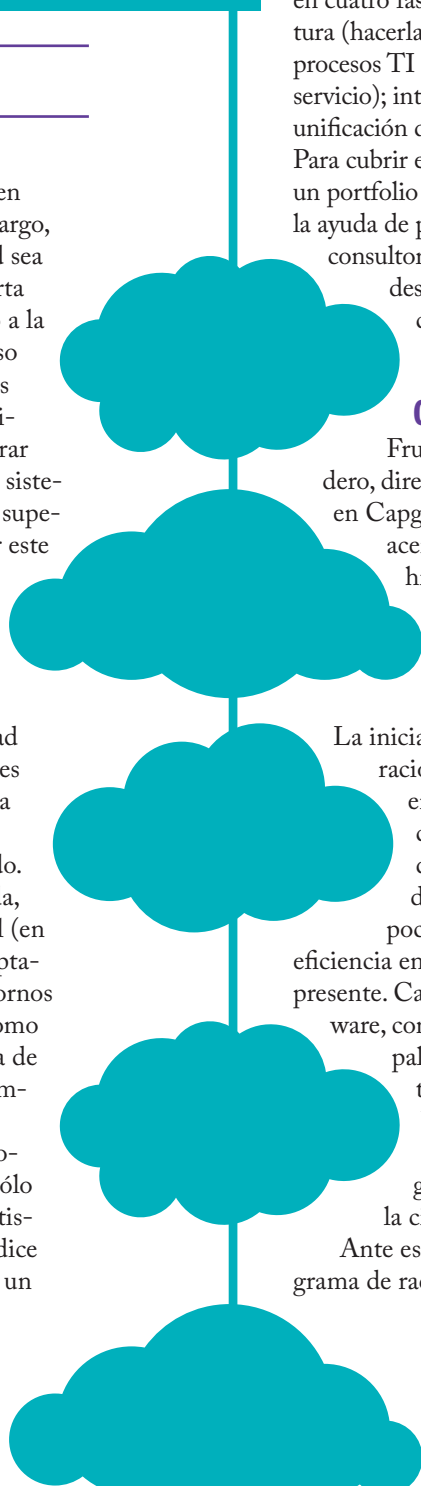
En su intervención, el directivo explicó la propuesta de viaje a la nube de Nutanix que se articula en cuatro fases: modernización de la infraestructura (hacerla transparente); automatización de procesos TI (convirtiendo los data center como servicio); integración de nube pública y privada; y unificación de operaciones multicloud e híbridas. Para cubrir este trayecto, la compañía dispone de un portfolio de productos y servicios y cuenta con la ayuda de partners. Éste es el caso de Capgemini, consultora con la que mantiene una alianza desde 2017 y con quien ofrece soluciones conjuntas paquetizadas.

Caso de éxito: consolidación de CPD en restauración

Fruto de esta relación, Juan Mario Roderero, director Cloud Infrastructure Services en Capgemini Spain, expuso un caso de éxito acerca de cómo sacar partido a la nube híbrida que Capgemini llevó a cabo en una importante empresa de restauración. Para este despliegue “se abordó una transformación completa”, comentó el directivo.

La iniciativa consistió en un programa de racionalización de CPD y tuvieron que enfrentarse a muchos retos. El cliente contaba con un ecosistema de proveedores bastante grande y complicado de gestionar con SLA inexistentes o poco maduros, no alineados a nivel de eficiencia en todas las geografías en la que estaba presente. Cada país era diferente tanto en hardware, como en software y en servicios, en otras palabras, que contaban con infraestructuras heterogéneas que “suponían una barrera a la hora de adquirir nuevas tecnologías o abordar un salto de negocio”. A todo ello había que sumarle la ciberseguridad, un problema crítico.

Ante este panorama, se desarrolló un programa de racionalización de CPD con el objetivo



de construir un marco focalizado en el cliente donde las unidades de negocio podrán consumirse como servicios de TI fácilmente utilizados portales y catálogo de servicios. Esta iniciativa se basó en cinco palancas: mejorar era la calidad de los servicios, racionalizar la infraestructura y los activos, armonizar los niveles de servicio, industrializar el modelo operativo y apostar por la innovación. El desafío no era la tecnología, sino conseguir alinear las organizaciones con sus necesidades. “Abordar una integración y una transformación a la vez, ése fue el gran reto”, recaló Rodero.

Para ello, se decidió virtualizar las soluciones como operaciones, implementando una capa de software y hardware similar en todas las regiones, estandarizando todos estos elementos. También se realizó un programa de consolidación de CPD pues tenían data center distribuidos por todo el mundo: Estados Unidos, España, Italia, Francia, Reino Unido e India. Se decidió dejar únicamente dos ubicaciones, uno en Estados Unidos y otro en Europa, una implantación que fue muy rápida: “Disponer de esos dos data center efectivos se realizó solo en dos meses”, explicó. El año siguiente, 2019, se estuvo haciendo toda la migración y estandarización de todas las cargas que se estaban utilizando. Aproximadamente 1.500 máquinas virtuales con una estrategia de nube híbrida basada en AWS y Azure junto con soluciones on premise.

En general, la propuesta desplegada fue una solución integral con SLA globales y calidad mejorada que aprovecha la presencia global de Capgemini y su modelo RightShore para lograr un equilibrio entre valor entregado y reducción de costes. Sustentado en un enfoque flexible que combina la racionalización global y las necesidades locales del cliente. En concreto, se centraron en las siguientes actividades:

- Desplegar una nube privada con tecnología Nutanix.
- Implementar el portfolio de servicios acordado en función de las necesidades identificadas.
- Evaluación de la carga de trabajo existente con la solución Capgemini eAPM.
- Transformar y mover el TI Legacy de acuerdo al roadmap validado.
- Gestionar las plataformas de cloud privada y pública con las herramientas de gestión híbrida.
- Despliegue de las capacidades de automatización.



Antonio Gómez,
Head Business Development & Strategic Alliances
Nutanix Iberia

- Gestión de todas las infraestructuras a nivel mundial desde los Delivery Centers de la consultora.

Gracias a este proyecto, los beneficios obtenidos fueron los siguientes:

- Un único proveedor asociado para gestionar todas las infraestructuras, con SLA globales.
- Solución OPEX completa de “pago por uso”.
- Business Case comprometido en el que las reducciones interanuales de los costes de funcionamiento financiarán las inversiones iniciales.
- Adopción masiva de tecnologías en la nube, lo que permite a los equipos del cliente acelerar su tiempo de implantación y acelerar el uso de soluciones digitales.



Juan Mario Rodero, Director
Cloud Infrastructure Services
Capgemini Spain

Diseñando el roadmap de la transformación digital

Tras la exposición del proyecto, Alejandro Solana, Technical director de Nutanix Iberia, subrayó que las compañías necesitan cloud privadas y públicas. De hecho, mencionó un estudio realizado por la firma según el cual más del 60% de las organizaciones se plantean sacar partido a la cloud pública mediante arquitecturas de cloud híbrida. Pero este tipo de nube tiene su complejidad. “La idea es poder aunar y simplificar las dos plataformas”, observó. “Si a esto le unimos data center distribuidos, edge data center... cada vez es más importante una arquitectura que estandarice, homogenice y simplifique las operaciones, el modelo de operación”, añadió. Es decir, el poder decidir dónde quiero ejecutar una aplicación, respondiendo así a las necesidades de negocio de forma muy ágil.

Para simplificar este traslado, Nutanix ofrece una infraestructura multicloud sencilla con un modelo de operaciones homogéneo, con una curva de aprendizaje muy reducida, una gestión transparente y el poder hacer migración de las cargas entre nubes con total elasticidad. El concepto es seguir una filosofía similar a la de la cloud pública, pero en una nube privada. La imagen gráfica para definir este proceso sería como la construcción de un Lego en el que cada empresa va colocando las piezas en función de sus necesidades, “haciendo una integración nativa con los servicios cloud, sin estar cautivo con un proveedor”, sentenció Solana. ●



Alejandro Solana, Technical director
Nutanix Iberia