

**Texto**  
R. Contreras

FLEXIBILIDAD, ESCALABILIDAD, PAGO POR USO... SUS GRANDES VALEDORES

« La nube ha sido uno de los elementos más disruptivos de la evolución tecnológica en estos últimos años. Transforma la computación en un consumo similar al de la electricidad, imponiendo el modelo como servicio y el pago por uso.

# El irresistible ascenso de la nube

**E**n estos 25 años la nube ha sido una de las grandes tendencias tecnológicas, que ha terminado por imponerse merced a un abanico sustancioso de beneficios que a su vez suponen un cambio cultural y un enfoque diferente en los procesos corporativos. Pero no ha sido un camino de rosas hasta alcanzar el reconocimiento general de que el cloud es la solución más adecuada para los negocios actuales, por su flexibilidad y su escalabilidad. Porque no todo son buenas noticias, pues una mala estrategia cloud puede hipotecar tu negocio, quedar a merced de un proveedor que no satisfaga tus

expectativas, lo que se ha dado en llamar vendor lockin. Se han ido cayendo los prejuicios a medida que las tecnologías se iban depurando y por el trabajo intensivo de las nubes públicas, que han actuado como un ejército implacable marcando un ritmo decisivo de implantación y haciendo de conejillos de indias para startups y empresas incipientes. Y es que el concepto de computación en la nube se consolidó a través de estos proveedores hiperescalares (con AWS como principal impulsor, Google, Microsoft, Alibaba...) y otros como Oracle, IBM o Fujitsu que han construido su propia infraestructura y poblado de gigantescos centros de datos la



geografía planetaria. Ellos han sido los artífices de una arquitectura nueva que se fundamenta en un sistema de recursos introducidos como servicios virtuales de IT que escalan masivamente y que pueden ser dosificados con total flexibilidad. Un modelo de arquitectura inmortalizado, como nos recuerda la Wikipedia, por George Gilder en su artículo de octubre de 2006 en Wired titulado 'Las fábricas de la información'.

### Arrecian las nubes híbridas

La desconfianza fue uno de sus principales inhibidores incipientes, toda vez que las empresas, con esa mentalidad más próxima al siglo XX, preferían invertir en tecnología propia, in house, a dejarla en manos de terceros cuya capacidad no estaba probada cien por cien. ¿Quién iba a ser el guapo que pusiera en un centro de datos ajeno el core de su negocio, un ERP con toda la operativa, la caja negra de su business? Ha pasado el suficiente tiempo hasta que esta tecnología se considere robusta y de aquella sorprendente noticia de BBVA subiendo a la nube de Google, que sonó como una llamada a rebato. Corría el año 2012, y en los despachos del Ibex35 un escalofrío recorrió las espaldas directivas. Y es que por entonces se recrudecía el debate cloud privada versus cloud pública, dos corrientes de opinión incompatibles en aquella tesitura. Pero finalmente, la realidad heterogénea de las TI se impuso y el concep-

to de nube híbrida empezó a florecer en los discursos de los proveedores tecnológicos.

A lo largo de 2015, la nube híbrida aumentó su presencia por su capacidad de construir y desplegar servicios sobre plataformas externas sostenibles y compatibles con las internas de las propias organizaciones. La anulación del acuerdo de Safe Harbor entre la UE y Estados Unidos de 2000 (que permitía la libre circulación de datos entre los diferentes países miembros y el amigo americano) también supuso un empujón a la nube híbrida, al ser necesario buscar alternativas a la movilidad de cargas entre geografías.

Y es que la protección de datos también ha sido otro palo en la rueda del cloud computing. El Reglamento Europeo de Protección de Datos (GDPR) llegó para atar cabos en esta cuestión tan deslavazada. Si eras cliente de una multinacional, tu información podía viajar sin un control estricto y anidar en servidores fuera de la Unión Europea. Los proveedores estadounidenses se vistieron 'rápidamente' de europeos mediante acuerdos con operadoras locales (Microsoft con Deutsche Telecom, por ejemplo) o estableciendo sus propios centros de datos netamente 'europeos'. Con tales ardidés, las Over the Top americanas han ido concentrando la oferta cloud en el Viejo Continente. Solo las grandes operadoras y firmas como OVHCloud pueden hacer sombra a este dominio tan aplastante. Esta firma francesa abanderará una tecnología europea propia

**En 2015, la nube híbrida aumentó su presencia por su capacidad de desplegar servicios sostenibles y compatibles con las plataformas internas**





y la soberanía de los datos. Las empresas americanas están sometidas a la Patriot Act, que otorga al Gobierno estadounidense la potestad de acceso a cualquier dato de un datacenter en EEUU pero también a cualquier CPD de una firma americana independientemente de su ubicación geográfica.

El compromiso de OVHcloud con la nube europea queda patente en su participación y patrocinio directo de dos grandes proyectos

de marketing. El curso natural del software ya no era empaquetarlo y venderlo como licencias on premise. Incluso Windows operó su propia revolución llevando tras de sí a legiones de clientes que han echado raíces en Office 365.

Después del cloud se acuñó el modelo edge computing, computación en el extremo. El centro de datos dejaba de ser el núcleo activo de la información para darle el protagonismo a los dispositivos más cercanos donde se produ-



**En la actualidad los clientes corporativos usan al menos tres nubes y ya se habla de gestión multicloud**

continentales como son GAIA X y SWIPO que trabajan con la UE en la soberanía de los datos y en la libertad de los usuarios frente a los proveedores de infraestructura en la nube.

#### El modelo multicloud se impone

Las otras dos vertientes del cloud han llevado un camino propio con su progresión. Mientras el PaaS residía en el lado más oscuro de las plataformas tecnológicas (integración de API), el SaaS fue rápidamente entendido por su simplificación y ha ido cobrando gran visibilidad. Compañías como Salesforce contribuyeron a su despliegue, empresas que tuvieron la nube como cuna y su espacio natural en el concepto de pago por uso, un delicioso eslogan explotado por los departamen-

tos de marketing, algo que viene potenciado por el Internet de las Cosas.

En la actualidad los clientes corporativos usan al menos tres nubes y los proveedores hablan del multicloud como la experiencia que ha terminado por imponerse: las cargas pueden estar en uno o varios proveedores de la nube pública (ya no son excluyentes) o en el propio CPD del usuario. Este multicloud termina con los silos de nubes, la conexión entre las nubes públicas es libre y las cargas pueden transitar entre las diferentes nubes sin latencia y con la seguridad garantizada, y todo de forma transparente, de manera que el cliente solo paga por el servicio consumido sin importarle ningún detalle técnico irrelevante. ■