



Texto
Cristina L. Albarrán



Fotografía
Santiago Ojeda



Vídeo
Jorge Pariente

LA MIGRACIÓN A CLOUD IMPLICA CAMBIOS EN PROCESOS Y OPERATIVA



La nube, motor de la transformación digital

La nube es la pieza clave en la transformación digital de las empresas españolas. Sin embargo, el modelo cloud no es único. Nubes hay muchas, de diferentes colores y sabores, servidas al gusto del consumidor. Por eso, cada organización ha de analizar en primer lugar las necesidades de su negocio y luego elegir la mejor solución disponible en el mercado que se adapte a sus exigencias. Eso sí, dar el salto implica cambiar el chip, es decir, ser consciente de que la operativa y los procesos no serán los mismos, que habrá que lidiar con sistemas heredados y convencer a gerencia de que es una inversión a futuro, no un gasto. En esa migración las compañías pueden ir de la mano de un buen compañero que les oriente y ayude a tomar la decisión óptima. Estas han sido algunas

de las conclusiones del desayuno de trabajo organizado por Computing en colaboración con IaaS365, Infinidat y OVH.

Durante el encuentro se ha constatado que la nube está muy presente en las grandes cuentas de nuestro país, pero su grado y modo de adopción varía. Por ejemplo, en Vocento la balanza se inclina hacia un sistema en outsourcing frente a uno on premise en un 90-10. De hecho, según reconoció José María Casado Fraile, responsable de Soporte Corporativo del grupo de comunicación, tienen cada vez menos residuos en sus propios CPD (uno en Madrid y otro en Bilbao) y han optado por externalizar estos servicios con una importante operadora española por su know how en seguridad. “Te sientes más seguro si estás en la nube con un buen partner. El riesgo lo delegas pues sabes que no puedes tener el vo-

**La inteligencia
está en la red**



ANTONIO PIZARRO, HEAD OF CLOUD SALES EMEA DE OVH

：“SOMOS EL PROVEEDOR ALTERNATIVO DE CLOUD”



Frente a los grandes players del mercado, nos presentamos como el proveedor alternativo de cloud con la misión de ser multilocal. Facilitamos el viaje a la nube de las empresas, pero trabajando con estándares. Otros obligan a los clientes a adaptarse a su cloud, y los mantienen atados, a diferencia de nuestro modelo -reversible e interoperable-, que permite que mantengan el control de sus sistemas y sean ellos quienes decidan en todo

momento, según los requerimientos de su negocio. Además, damos sencillez: mover cargas de on premise a la nube sin que eso suponga sobrecostes. Proponemos una cloud ubicada en muchos más sitios, ser más granulares, estar en más localizaciones y que cada centro de datos esté interconectado con redes propias. En un futuro los data center, que no tendrán muchos metros cuadrados, estarán cerca del usuario final para reducir las latencias.

lumen de personas que te garanticen una buena operativa y mantenimiento”. Además, recalco la relevancia de las comunicaciones, “el cordón umbilical entre dato e infraestructura”.

Por su parte, Jesús Blanco Serrano, gerente de Infraestructuras y Comunicaciones de Aedas Homes, subrayó que lo realmente significativo son los datos y que cada compañía debería hacer un estudio interno para especificar cuáles son fundamentales para su negocio. “Lo importante es dónde está el dato y cómo respaldarlo y gestionarlo de una manera segura, así como la posibilidad de interconectar servicios”. En su caso, han optado por soluciones externalizadas en la nube pública con la confianza que estos proveedores garantizan.

Problema de adaptación

Con algunas infraestructuras externalizadas, en Wizink “están empezando a montar la nube”, confesó Óscar Paz, Infrastructure & Network Manager de la entidad financiera. Y es que, “la operación cambia mucho y hay que hacer una complicada labor de integración”. El banco va a apostar por la hibridación porque, según su punto de vista, “la nube no está madura. Existe un problema de adaptación a la hora de pasar de un modelo on premise al cloud: no estaba en el roadmap la interoperabilidad”. En su opinión, en los entornos híbridos cuentas con más margen, “puedes tener los beneficios del cloud sin perder las capacidades del modelo actual”. Lo que tienen claro es que “hay que ir al cloud, no hay opción, nos obliga el mercado, pero analizando los tiempos y los caminos intermedios”, sentenció. De hecho, “lo nuevo lo montamos en la cloud. El problema es lo que hay antes, cómo lo vas integrando”.

Del otro lado, el BBVA ya lleva mucho terreno andado y su proyecto de transición se ha apoyado en tres pilares, como explicó Víctor Manuel Asensi Minguell, director de Infraestructuras y Comunicaciones: estrategia (corporación alineada en esa migración), articulación de los procesos derivados y adaptación de la organización a una nueva forma de operar. “La transformación a la nube se va a producir sea del sabor que sea: privada, cloud o híbrida” -manifestó-, “pero hay que identificar cuál encaja más en función de las necesidades de la compañía eligiendo la opción que aporte mayor agilidad en las entregas y reducción de costes”. Así, la corporación ha confiado la operación y el mantenimiento de su CPD a terceros, desde 2011 cuenta con servicios de mensajería y gestión colaborativa externos y también apoya sus activos en la nube pública. En la actualidad está apostando por la metodología Agile y se encuentra en la etapa de transformación más compleja: gestionar el legacy. “En un futuro externalizaremos los servicios que hemos desarrollado a otras empresas; somos una empresa de software con licencia bancaria”, declaró.

Reinventarse

En esta discusión conviene distinguir entre las empresas de nueva creación y las ya existentes. “Llevamos en el viaje de la transformación muchos años, pero, a día de hoy, solo tenemos un 20% de activos en la nube”, observó Carlos Serena Ramos, responsable PMO Infraestructura de Seur. Con un data center en sus instalaciones, empezaron a migrar servicios en nubes privadas y comenzaron a probar con PaaS, DevOps... y a la vez a dar pasos en las nubes públicas, de forma que se han convertido



Aedas Homes,
Jesús Blanco Serrano



Avalora,
Santiago Paz



BBVA,
Victor Manuel Asensi Minguell





Finect,
Javier Monjas



Instituto para la Calidad Turística Española,
Ignacio Rodríguez Zurrutero



Pernod Ricard,
Martin Jones



Santillana,
Fernando Sánchez de los Dolores

El futuro es el CPD definido por software

en multicloud. “Ahora estamos en una fase de decidir qué es lo que vamos a poder o no migrar e ir paso a paso. Hay cosas que, por cómo están diseñadas en la actualidad, resulta muy complicado migrar”, indicó. En este sentido, han tenido que revertir servicios y están en la disyuntiva de dejar morir ciertas aplicaciones y empezar de cero. “Todas las decisiones nuevas ya van a la nube, pero lo antiguo es mucho”.

La productora francesa de vinos, Pernod Ricard, concretamente, solo tiene un 10% de sus sistemas en la nube. En la actualidad están haciendo una integración de empresas en España y están sopesando diferentes ofertas tanto públicas como privadas. Tal y como reveló Martin Jones, Infrastructure Manager Iberia de Pernod Ricard: “Somos una empresa tradicional, no un nativo cloud, por eso intentar vender el concepto de nube a nivel de empresa resulta difícil. Sabemos que tenemos que ir hacia este modelo, pero nos encontramos con problemas de integración y un conflicto entre migración y operación”, recalcó.

Nativos digitales

Estas complicaciones, por el contrario, no están afectando a Santillana porque, como apuntó Fernando Sánchez de los Dolores, gerente Global Data & Analytics, “nacimos ya en cloud cien por cien por lo que no hemos encontrado ningún problema con el legacy. Vemos las ventajas que tiene la nube pues todos nuestros sistemas de operaciones están en ella y nos aporta mucha agilidad e inmediatez”. No obstante, en este caso el asunto peliagudo está en cómo se entienden entre sí los proveedores cloud públicos y las soluciones y servicios que continuamente “sobre inundan” el mercado. Y en cómo la parte de negocio de este grupo editorial puede afectar a sistemas en tanto en cuanto bridan la posibilidad a los clientes (generalmente colegios) de crear su propia nube y que esta vaya creciendo a gran velocidad.

Lo mismo ocurre con Finect. Esta red social de bolsa y mercados para inversores y asesores financieros es nativa digital y cuenta con 12 personas en plantilla. “Sin la nube no tenemos

La resistencia al cambio es una barrera muy importante

ISAAC CARRERAS, DIRECTOR DE TECNOLOGÍA Y CIBERSEGURIDAD DE IAAS365

“CLOUD ES UN MUNDO QUE HAY QUE ADAPTAR”



Todavía existe confusión sobre los modelos de servicios y despliegue cloud disponibles. La tecnología debe ser una habilitadora de negocio y cada organización tiene que aplicar una solución a medida. Por ello, ofrecemos el modelo cloud necesario para cada casuística, adaptándonos a las necesidades de nuestros clientes. Ir a la nube es el camino correcto porque aporta simplicidad, agilidad, automatización, visibilidad y protección

y, reflejo de esta visión, es la adopción de la tecnología de Nutanix, gracias a la cual concedemos la flexibilidad y el alto rendimiento que requieren las empresas. Destaca nuestra prioridad por involucrar a la seguridad desde el principio; la información debe ser protegida en origen, tránsito y destino. Vamos hacia un mundo definido por software y ello también incluirá a las comunicaciones, donde estamos trabajando para ofrecer novedades.



ISRAEL SERRANO, COUNTRY MANAGER DE INFINIDAT IBERIA

“EL DATO ES EL ORO DE LA NUEVA ECONOMÍA”



Todo gira alrededor del dato: dónde lo guardo, qué valor tiene para la compañía... es el oro de la nueva economía. Eso sí, los datos pesan, lo que implica un reto de futuro sobre cómo poder moverlos de manera veloz y si tenemos todas las tecnologías a nuestro alcance para poder gestionarlos adecuadamente y luego sacarles todo el partido. Nos dedicaremos a la minería del dato. Y es que el dato evoluciona, tiene un valor

cambiante pues lo que hoy es relevante, puede no serlo mañana, y viceversa. En función del tipo de dato las empresas irán tomando decisiones de si ir a una cloud determinada o si apostar por el modelo on premise, o si externalizar una parte... No hay un dogma de fe, existen un montón de casos de uso, tantos como tipos de datos. Hay que ir a la nube si aporta valor. Las organizaciones son las que lideran el cambio.

alternativa”, subrayó Javier Monjas, Chief Data Officer. No obstante, en vez de un paradigma multi-cloud, “tenemos un proveedor cloud muy pequeñito privado que nos da un precio menor y un servicio a medida”.

Inversión a largo plazo

Otro tema que salió a colación fue la regulación y la resistencia al cambio. Lo anticipó Rafael Pastor Vargas, subdirector de Tecnología de la Escuela de Informática de la UNED. La institución dispone de un modelo híbrido y está encontrando obstáculos a la hora de ir a la nube. De un lado, la legislación: “Hay un problema con la regulación, ya que tratamos información sensible y tiene que estar protegida”. De otro, el cambio de paradigma en el desarrollo de operaciones. “Existe una resistencia al cambio y la culpa es nuestra porque no hemos evolucionado con la tecnología. No es fácil mover los contenidos y temarios a la evolución tecnológica”. A lo que añadió: “Modernizar tiene que acompañarse de una modificación de los procedimientos del personal. Partimos de unas estructuras

más antiguas y hay que irlo cambiando. La clave está en procesos, procesos, procesos”.

En esa reticencia incidió Ignacio Rodríguez Zurrunero, responsable de TI del Instituto para la Calidad Turística Española (empresa sin ánimo de lucro que depende de la Secretaría de Estado de Turismo): “Gerencia ve la tecnología como un gasto, no como una oportunidad para crecer y el ahorro que aporta se logra a mediano - largo plazo”. Esa resistencia se debe a que implica “cambiar la operación y los procesos”. Hay que enfrentarse a ella y empezar de cero con muchos sistemas heredados.

“La mejor propuesta de nube es la que sea más eficiente para tu negocio”, intervino Santiago Paz Martín, director comercial de Avalora, empresa de tecnología del Grupo OHL. Como empresa que ofrece servicios en la nube, afirmó que el cliente es el que toma la decisión, por eso están centrando su oferta en servicios más específicos y segregados y en la venta consultiva de procesos. “El mercado se mueve hacia la virtualización de todo y se están cambiando los procesos y la forma de operar”. ■

El uso del networking entre proveedores genera unos costes ocultos que son difíciles de calcular



SEUR, Carlos Serena Ramos



UNED, Rafael Pastor Vargas



Vocento, José María Casado Fraile



Wizink, Óscar Paz

