

**Texto**

Andrea Gómez

**Fotografía**

Santiago Ojeda

**Vídeo**

Jorge Pariente

## EL RETO HÍBRIDO: UN CÓCTEL PARA LA TRANSFORMACIÓN



# El mercado necesita soluciones híbridas o entornos multicloud

**El entorno multicloud es algo muy positivo, ya que puedes coger lo que necesitas de cada proveedor, y tener las bondades de cada nube**

**E**s indudable que la nube es ya una opción obvia para todas las empresas que quieran entrar en la era moderna y escalar sus capacidades informáticas. El avance de la computación cloud resulta imparable, pero, con su desarrollo, se ha generalizado también el uso de distintas formas (pública, privada e híbrida); escoger dónde debe ir cada uno de los datos puede ser una tarea complicada, pero clave para el éxito de los proyectos.

Hoy en día, muchas compañías siguen sin estar preparadas para mover todas sus operaciones y aplicaciones core a la nube pública. Este es el motivo de que la cloud híbrida o los entornos multicloud sean la opción favorita de la mayoría de las organizaciones, ya sea por la interoperabilidad entre los distintos tipos de nube, la posibilidad de mover aplicaciones de negocio de una nube a otra, la preocupación por la seguridad y la transparencia o por la optimización de costes.

Para conocer más de cerca el nivel de adopción cloud en el mercado español, además de sus preferencias en cuanto al tipo de nube que usa en sus negocios, Computing organizó un encuentro de la mano de Arsys, IaaS365 y Prosol. Durante el mismo, se puso de manifiesto que la adaptabilidad y flexibilidad que ofrece la nube híbrida está haciendo que esta se convierta en la propuesta más popular elegida por los negocios.

Así, Susana Juan, Cloud Product & Partners Business Manager y Responsable de Desarrollo de Negocio y Partners Cloud de Arsys, contaba que “el 90% de nuestros proyectos son en entornos híbridos. Competimos contra los grandes, pero con una aproximación más flexible e híbrida, ofreciendo nuestras soluciones de nube pública con entornos específicos para la casa de cada cliente”. La historia de Arsys como proveedor es curiosa y motivadora, ya que se trata de una empresa que tradicionalmente se dedicaba al

**RAFAEL ARROYO**, DIRECTOR GENERAL ADJUNTO DE PROSOL

## : "LA NUBE NO ES UNA ALTERNATIVA SINO UNA OBLIGACIÓN PARA LAS ORGANIZACIONES"



"Desde Prosol tenemos claro que la nube no es una alternativa, sino una obligación para todas las organizaciones de este país. Da igual el tamaño o el sector, es algo que han de afrontar. Y en nuestro caso, lo que tenemos claro es que la nube va a ser siempre híbrida. Por eso, la propuesta de Prosol pasa por intentar aunar ambos mundos y sacar el máximo partido del potencial de cada uno de ellos. A ese hermanamiento llegamos dotando de

herramientas, procesos y puentes a las compañías para que puedan transitar de un modelo a otro. Ese puente es ayudar desde un punto de vista global a las organizaciones para poder adoptar esta tecnología y sacar el máximo partido. Planteamos utilizar nubes ya sean hiperescalables o de proveedores de servicio locales y utilizar nuestra experiencia en el mundo on premise para generar esa hibridación alcanzando el máximo partido".

**DAVID PALAU**, DIRECTOR CLOUD & DATA CENTER DE IAAS365

## : "APORTAMOS UN CONCEPTO DE VIRTUAL DATA CENTER PERSONALIZADO"



"El portfolio de IaaS365 se resume en tres líneas principales. La primera de ellas tiene que ver con el acceso a nuestra infraestructura de centros de datos, que está preparada para todos los requisitos de disponibilidad y continuidad, y dispone de un core de interconexión que nos permite agregar múltiples data center. La segunda línea está relacionada con el marco de relación, basado en un principio de management service provider (proveedor de servicio gestionado), donde lo que

hacemos es proyectar todo el 'expertise' y el 'know-how' de nuestro equipo técnico a los clientes, pudiéndonos integrar en distintos niveles dentro de su organización. Y el tercer punto está relacionado con la versatilidad y flexibilidad a la hora de acoger a nuestros clientes, no les imponemos un portfolio cerrado de soluciones, sino que nos adaptamos a sus particularidades y necesidades, construyendo un concepto de virtual data center personalizado a cada cliente".

**SUSANA JUAN**, RESPONSABLE DE DESARROLLO DE NEGOCIO Y PARTNERS CLOUD DE ARSYS

## : "EXTERNALIZAMOS NUESTRA PROPIA EXPERIENCIA EN LA MIGRACIÓN AL CLOUD"



"Arsys es un proveedor de servicios de Internet, venimos del mundo del hosting tradicional. En 2008 fue cuando decidimos dar el paso hacia cloud computing, migramos toda nuestra plataforma y, la experiencia fue tan buena, que nos decidimos a montar esa misma infraestructura, creando un offering como el que habíamos aplicado a nuestro negocio, pero de cara a venderlo a clientes finales, ofertándoles todos los servicios de infraestructura que necesitaran. Ahora mismo constituye

sin lugar a duda uno de los negocios más rentables de nuestra compañía. Vivimos internamente la experiencia y luego la externalizamos a los clientes para que todos pudieran disfrutarla y aplicarla a su actividad de negocio. No ofrecemos una única solución de cloud computing genérica, sino que somos conscientes de que cada cliente tiene sus propias necesidades y que cada proyecto resulta totalmente distinto, por lo que proporcionamos todas las soluciones disponibles de nube".



**AEDAS Homes,**  
Jesús Blanco



**Auchan Retail,**  
Raimundo Gonzalo



**Clarke, Modet & C°,**  
Eusebio Yribarren

hosting, hasta que en 2008 hizo su propia migración a la nube, quedando tan satisfechos con el resultado que decidieron empezar a acompañar a otras compañías en su transformación.

Por su parte, David Palau, director Cloud & Datacenter de IaaS365, explicaba que “nuestro aporte de valor al mercado está centrado en una propuesta menos industrializada y más personalizada, buscando modelos de relación a medio-largo plazo, y no tan solo puntuales”. Ellos, como Arsys, también trabajan mayoritariamente en proyectos híbridos. “Trabajamos en proyectos híbridos donde buscamos facilitar el ‘onboarding’ de un modelo clásico al hosting en una infraestructura de servicios”. Además, “nos estamos centrando en multicloud, para acuñar el modelo de data center como servicio, y ese es el foco de nuestra visión 2.0”.

“Nosotros recorremos el sentido inverso de ese camino”, afirmaba Rafael Arroyo, Director General Adjunto de Prosol. “Nacemos de los proyectos y de asistir a nuestros clientes en ‘on premise’. Tenemos claro que los servicios IP tienen que buscar la optimización en prácticamente todo, no basta solo con la infraestructura, y eso pasa por no plantearnos si es híbrida o pública, sino por saber dónde tiene sentido poner cada cosa”. Y al igual que Susana Juan y David Palau, en Prosol saben que los entornos multicloud van a adquirir mucha relevancia, “el mercado está forzando a la colaboración entre proveedores”, contaba.

Tras una breve intervención de los proveedores, fue el turno de los diversos responsables cloud del sector que asistieron al debate de exponer su situación. Así, Jaime Mauri, European IT Manager de Nippon Gases, explicaba: “Cubrimos 13 países por toda Europa y en un entorno tan global, las complejidades no están solo en decidir si ir o no a la nube, sino en que cada país tiene una infraestructura distinta y esto nos genera ineficiencias si no somos capaces de homogenizarlo”.

“Nuestro objetivo el año pasado era ser 100% cloud”, contaba Eusebio Yribarren, Director Corporativo de Compras y Transformación Digital de Clarke, Modet & C°. “Pero tuvimos que cambiar de objetivo e irnos a una nube privada, ya que nuestro negocio está principalmente en Latinoamérica y todos los centros de datos de los principales proveedores están en el norte de Europa, lo cual queda muy lejos de nuestro negocio y nos supone problemas de latencia. Hasta que esto no se resuelva, no podemos pensar en la nube pública”.

“Para nosotros es impensable mover el call center a la nube, ya que los periodos de latencia son muy grandes. Hasta que no haya nubes públicas en España que ofrezcan eso, no se va a poder hacer nada”, confirmaba en la misma línea Ángel Luis Camacho, Gerente de Infraestructuras de Homeserve. “Es una problemática que hemos detectado”, contestaba la responsable de Arsys, Susana Juan. “Por ese motivo, hemos abierto un data center en Miami, porque es una problemática muy común en empresas españolas con presencia en Latinoamérica”.

El legacy también causa dolores de cabeza a las organizaciones. “Muchas de nuestras aplicaciones no son compatibles con la nube”, explicaba José Ramón Zuazua, Director de Sistemas de Información de la Comisión Nacional del Mercado de Valores. “Algunas de estas aplicaciones están desarrolladas de forma interna y no siempre están preparadas para subirse a la nube. Además, gestionamos datos de carácter confidencial, por lo que hay reticencia también en llevarlos a esos entornos. A pesar de esto, tenemos claros los beneficios del cloud, en un futuro examinaremos si queremos llevar parte de nuestro core a la nube, pero sin prisas”.

“Es muy difícil en una empresa que tenga cierta historia empezar algo cien por cien nuevo”, puntualizaba Raimundo Gonzalo, director de Eficacia de Auchan Retail España. “Hay partes nuevas, pero estas han de integrarse con el legacy, y esta es la parte complicada del asunto”.

## Gestión del cambio

“Nosotros somos una compañía de reciente creación, casi nacimos en la nube”, precisaba Jesús Blanco, Gerente de Infraestructuras y Comunicaciones de AEDAS Homes. “Apostamos totalmente por la nube, porque creemos que las garantías de disponibilidad son muy importantes, pero en infraestructuras y sistemas somos más clásicos porque la migración muchas veces es complicada, ya que la gente es reacia al cambio. Hasta que el usuario no ve las ventajas y la finalidad de maximizar toda la operativa, no es capaz de adaptarse, por lo que es un trabajo complicado”.

Y es que la tecnología no lo es todo en estos procesos de transformación; el factor humano y su colaboración son determinantes para el éxito de estos proyectos en las compañías, como bien resumió Rafael Arroyo: “La transformación digital tiene más de humano que de digital. Tu empresa puede ser todo lo digital que tú quieras, pero si te olvidas de preparar a la persona tras la pantalla, no servirá de nada”.





**CNMV,**  
José Ramón Zuazua



**Homeserve,**  
Ángel Luis Camacho



**Instituto para la Calidad  
Turística Española,**  
Ignacio Rodríguez



**Nippon Gases,**  
Jaime Mauri



**TBWA,**  
David Peña



**UNIR ITED,**  
José Carlos San José

**La transformación digital tiene más de humano que de digital. Tu empresa puede ser todo lo digital que tú quieras, pero si te olvidas de preparar a la persona tras la pantalla, no servirá de nada**

“Nos enfocamos demasiado en la parte técnica y a veces nos olvidamos del usuario. Cada vez que cambiamos algo tenemos que hacer una importante labor en formación o gestión del cambio, enseñarle a la gente las nuevas posibilidades que estas herramientas ofrecen, y una vez lo ven, empieza a cambiar la situación”, añadía Jesús Blanco.

“La resistencia al cambio es grande, pero poco a poco se van adaptando”, se sumaba así a la discusión Ignacio Rodríguez, Responsable de TI del Instituto para la Calidad Turística Española. “Hace poco implantamos el firestream de Google, y me llena de orgullo ver cómo se han adaptado con mucha rapidez a la nueva herramienta”.

Y es que, como contaba José Carlos San José, Director de Desarrollo del Instituto de Investigación, Innovación y Tecnología Educativas (UNIR ITED), “la formación que damos a la gente que ha de trabajar en entornos cloud es esencial. Nosotros damos servicio a 32.000 alumnos, todo de forma online, por lo que el esfuerzo tecnológico es brutal. La nube nos es de gran ayuda, pero lo que tenemos que hacer es aprender a explotarla, aprender a investigar, a saber y a dominar todas las posibilidades que te ofrece trabajar en cloud”.

### Entornos multicloud

Elegir el tipo de nube que queremos en nuestro negocio es una de las decisiones más cruciales de las compañías. “En cuanto te vas a la nube pública te olvidas de una gran cantidad de costes y especialización”, comentaba David Peña, IT Director de TBWA. “Esto es lo que cambia la balanza de lado y hace que la tendencia principal esté en lo público”.

Aun así, durante la tertulia se puso de manifiesto que los entornos multicloud están cogiendo cada vez más fuerza. “El entorno multicloud es algo muy positivo, ya que puedes coger lo que necesitas de cada proveedor y tener las bondades de cada nube”, explicaba Ángel Luis Camacho. “Para nosotros, multicloud es una necesidad”, confirmaba Nacho Rodríguez, “tenemos obligaciones muy distintas, y en un futuro vamos a necesitar cada vez más aplicativos para la nube, por lo que estamos completamente abiertos”.

“Nos encontramos muchas veces con entornos en los que se usan hasta cinco consolas distintas, si no lo estandarizas o te dotas de herramientas multidisciplinares o multientorno, vas a morir en el intento”, concluía Rafael Arroyo. ■