



Debates en *director*TIC

Según un estudio de IDC, se espera que hasta el año 2020 la tasa de crecimiento anual compuesto del gasto *cloud* en España sea del 22 %. Cifra que Manuel de Dios, *field sales manager* de Citrix; Iván Abad, director técnico de Commvault; Romain Coplo, director comercial *cloud* de OVH y David Ruiz, *Iberia sales lead* de Talend consideran adecuada. Incluso se les queda corta otra de las previsiones que apuntan a que en 2019, nueve de cada diez compañías invertirán en *cloud* porque, tal y como observa David Ruiz, "el concepto del *cloud* no es nuevo, es hacer de manera más eficiente lo que podías hacer tú mismo". Algo que se extrapola a unos usuarios que van más allá del segmento empresarial.

Multicloud o la seguridad que da tener varios proveedores

CITRIX®



COMMVault

OVH
Innovation for Freedom

talend



Los directivos se dan cuenta de la comodidad de acceder a través del móvil, con facilidad, a sus entornos productivos desde cualquier entorno, por lo que Ruiz se aventura a decir “que el 100 % de las empresas están haciendo algo relacionado con el *cloud*”. “Y más teniendo en cuenta que simplemente con llevar el correo a entornos a la nube ya es un proyecto *cloud*”, remarca Manuel de Dios. “Cualquier tipo de proyecto que saque un servicio o una aplicación, a una gestión externa, es un proyecto de estas características”. Por lo que la buena marcha del *cloud* puede entenderse porque “mejora lo que había antes”, apunta, “una evolución natural de lo que la tecnología *cloud* provee”. Esto es lo que va a hacer que siga creciendo, subraya Romain Coplo. “Es la mejor alternativa de la que disponemos

“El *multicloud* es el paso siguiente porque las empresas se han dado cuenta de que no podemos poner todos nuestros huevos en la misma cesta”

para agilizar los casos de uso que tenemos con la tecnología”. Seguirá en aumento porque cada día hay más personas conectadas a Internet. más objetos conectados y vamos a necesitar mucha más capacidad, apunta. “El *cloud* es quien ofrece la mayor capacidad y agilidad”, argumenta.

***Multicloud*, el siguiente paso**

Aunque en este camino hacia la nube el mercado español va a diferentes velocidades, reconoce Ruiz. “Algunas empresas llevan más tiempo experimentando y están listas para ir en producción de lleno. Hay otras que están tan-





teando. Las que llevan un camino más avanzado tienen muy claro que no se pueden atar con ningún *cloud*". Algo en lo que los cuatro directivos vuelven a estar de acuerdo. El futuro es *multicloud*, manifiestan al unísono. "Para tener

el poder de saltar a cualquier tecnología que en ese momento sea la que mejor te venga y mejor retorno te produzca. Eso es lo que el *cloud* ofrece frente a las tecnologías anteriores".

"Los segmentos que van a presentar un mayor desarrollo son aquellos relacionados con abrir posicionamiento de mercado y con las *apps* en los móviles"

Para Coplo el *multicloud* es el paso siguiente porque las empresas se han dado cuenta de que "no podemos poner todos nuestros huevos en la misma cesta", "A veces es más seguro tener varios proveedores. Ahora tenemos tecnologías que nos permiten, de forma muy ágil, usar diferentes *clouds*". La evolución a la que hacía referencia Manuel de Dios, en la que al tener varios servicios se demanda los servicios que faculta el *cloud*: datos, aplicaciones, infraestructura...

¿Los segmentos que van a presentar un mayor desarrollo? "Todo lo relacionado con abrir posicionamiento de mercado y con las *apps* en los móviles", sostiene Iván Abad, ya que "todos estamos tendiendo a usar cada vez más las *apps* y empezamos a huir de empresas o servicios que no dan una gestión o facilidad de acceso a cualquier sistema o servicio que no esté vía *app*".



Migración

Abad también hace referencia a otra evolución, la de la migración, ya que si bien hay servicios que pueden moverse a estos entornos, no quiere dejar pasar por alto que hay otros entornos propietarios o más transaccionales en los que, de momento, no hay ningún proveedor *cloud* que facilite el servicio, por lo que hay que convivir con ambos modelos. “De ahí que exista el modelo de *cloud* híbrida”. Además, explica que “a la hora de facilitar un nuevo servicio a sus usuarios, los directivos se plantean qué modelo económico es mejor, para ver si es más eficiente montar ese servicio en una nube, por las ventajas que la misma ofrece. El planteamiento de montar un servicio y dónde hacerlo, lo tienen muy claro. Mover los servicios implica mucha migración y tratamiento de información de datos, lo que no está tan claro. La parte *legacy* es muy compleja”. Ante esto, Manuel de Dios reconoce que el problema es la estructura que estas empresas tienen funcionando y que tienen que migrar. Una determinación en la que las compañías tienen que preguntarse si es el momento adecuado de hacerlo porque las organizaciones “no cambian



“El modelo del
licenciamiento del *cloud*
te permite no casarte con
nada ni con nadie”

los bienes de inversión y las capacidades productivas de la noche a la mañana, más allá de las mentalidades que tengan cada una”. Por ello, apunta como uno de los mayores frenos a la hora de llevar a cabo este tipo de cambios el miedo al mismo. Miedo que en muchas ocasiones tiene que ver con una velocidad que conlleva la tecnología y a la que no saben si van a poder seguir, añade Ruiz. Si bien también quiere poner de relieve a todas aquellas organizaciones que dan el salto porque el modelo del licenciamiento del *cloud* te permite “no casarte con nada ni con nadie”. “Probar una tecnología un mes, si no te gusta saltas a otra y si te convence, puedes renovar regularmente y pagar por lo que usas”. Y es que uno de

los valores añadidos del *cloud* pasa por hacer un presupuesto mucho más reducido, experimentar y sacar partido a la tecnología que tienes delante.

Un punto de vista que OVH pone en práctica. Y es que tal y como Coplo revela, “los CIO y los decisores de las empresas, cuando eligen una tecnología, tienen que asegurarse de que van a tener la agilidad necesaria para dar un giro que les permita sobrevivir en el mercado”. Por ello en



OVH apuestan por la reversibilidad y el *multicloud* y usan OpenStack, una base tecnológica abierta que permite asegurar a sus clientes que, si OVH no es el mejor proveedor, pueden ir a otro de forma muy ágil.

Cloud híbrida de código abierto

La *cloud* híbrida de código abierto fue tendencia en 2018. Romain Coplo considera que seguirá siéndolo durante 2019. “Nosotros lo tenemos claro. No tenemos contrato de permanencia porque con el *cloud* vendemos que pueden venir, consumirlo e irse al mes siguiente. Pero si mañana estás con una tecnología que no es compatible con otras, estás encarcelado. Por ello es importante apostar por un modelo de tecnología abierto y libre”, dice. Iván Abad considera que “si hablamos de nube híbrida lo normal es que los clientes vayan hacia estándares abier-

“Los CIO, cuando eligen una tecnología, tienen que asegurarse de que van a tener la agilidad necesaria para dar un giro que les permita sobrevivir en el mercado”

tos, que posibiliten el movimiento entre diferentes proveedores”. En su opinión es la evolución natural y el resto de los fabricantes tendrán que adaptarse y estar certificados con esos estándares.

Si bien para Coplo esto “no es tan natural” como cree Abad, ya que hay muchas empresas que intentan imponer su tecnología y en un momento dado puede no haber más opciones. Esto, en su opi-

nión, puede representar un peligro, por lo que la diversidad es crítica y las empresas tienen que apostar por la reversibilidad.

Lo positivo para Manuel de Dios es que los usuarios que en algún momento se han visto “secuestrados” por una tecnología determinada, el siguiente paso que dan es hacia apuestas laterales, usando el sentido común.

David Ruiz reconoce que, en este momento, casi toda las tecnologías que están triunfando pro-





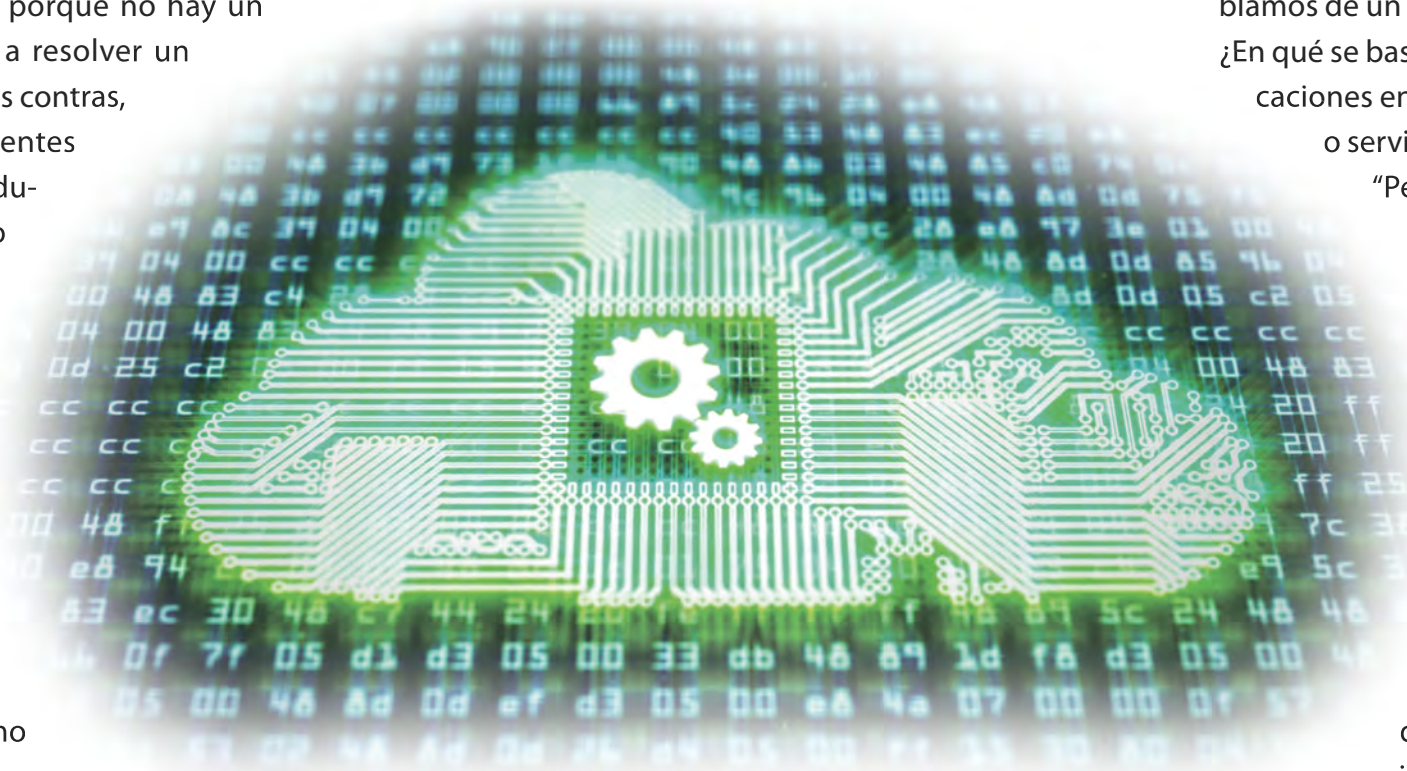
vienen del mundo del código abierto y de estándares y de redes de comunidades que están desarrollando en una dirección para intentar solucionar un problema de forma abierta, sin atarse con nadie.

Si bien Abad hace una apreciación: “a los clientes les parece bien el código abierto excepto cuando tienen una crisis o un problema de soporte, porque no hay un equipo que pueda dedicar 24x7 a resolver un problema”. Todo tiene sus pros y sus contras, dice. “La evolución va hacia fuentes Open Source pero vamos a estar durante mucho tiempo conviviendo con los entornos más tradicionales en los que hay aplicaciones o datos muy críticos. Habrá servicios y aplicaciones que llevaremos a *clouds* híbridas que estarán basadas en Open Source y que serán estándares de mercado. Y habrá otros entornos que tendrán que seguir siendo propietarios porque negocio así lo demanda y nosotros, como usuarios, también”.

La cohabitación de las diferentes nubes

Para Romain Coplo la nube híbrida y la pública tienen que cohabitar. En caso de necesitar una gran escalabilidad, aconseja la *cloud* pública ya que, en su opinión, compartir recursos da mucha estabilidad. En el caso de manejar

datos críticos puedes estudiar la opción híbrida o la privada, dice, donde te garantizan recursos exclusivos y también pueden asegurar la potencia de tu infraestructura. En el caso de OVH reconoce que ofrecen tanto la pública como la privada. “Todo depende del caso de uso”, aunque



en su opinión, las dos van a seguir creciendo a la misma velocidad. Coplo comenta que en el caso de OVH la *cloud* pública crece mucho más.

David Ruiz se muestra un poco más radical, tal y como él se define, ya que considera que solo existe la nube híbrida

porque “todo el mundo tiene algo que es privado y algo que está en la red pública”. Solo hay un concepto, dice, “y ese es el que está creciendo masivamente porque es el facilitador para que las empresas puedan adoptar tecnologías que les ayuden a diferenciarse”.

Si bien para Abad “cuando hablamos de nube híbrida, hablamos de un modelo de trabajo, no de un tipo de *cloud*”. ¿En qué se basa que sea híbrido? “En que tengo unas aplicaciones en un proveedor público y otras aplicaciones o servicios que residen en uno privado”, responde.

“Pero es un modelo y ese es el modelo al que tiende todo el mercado. Hay servicios que son más o menos críticos o costosos a nivel financiero, que los depositan en un entorno y otros que lo depositan en otro. Estamos hablando de dónde nos interesa ubicar un servicio o un tipo de dato”.

La necesidad de focalizarse en los servicios

Si bien para David Ruiz, en lo que hay que focalizarse es en los servicios que necesita la empresa. “La nube es solo un facilitador que permite una sabiduría pero cuando a una empresa le duele, se da cuenta de cómo está recibiendo los servicios de una manera más eficiente, más económica, con menor riesgo. Percibe el antes y el después, es capaz de identificar un retorno de inversión para hacer el cambio y cambia”, explica.



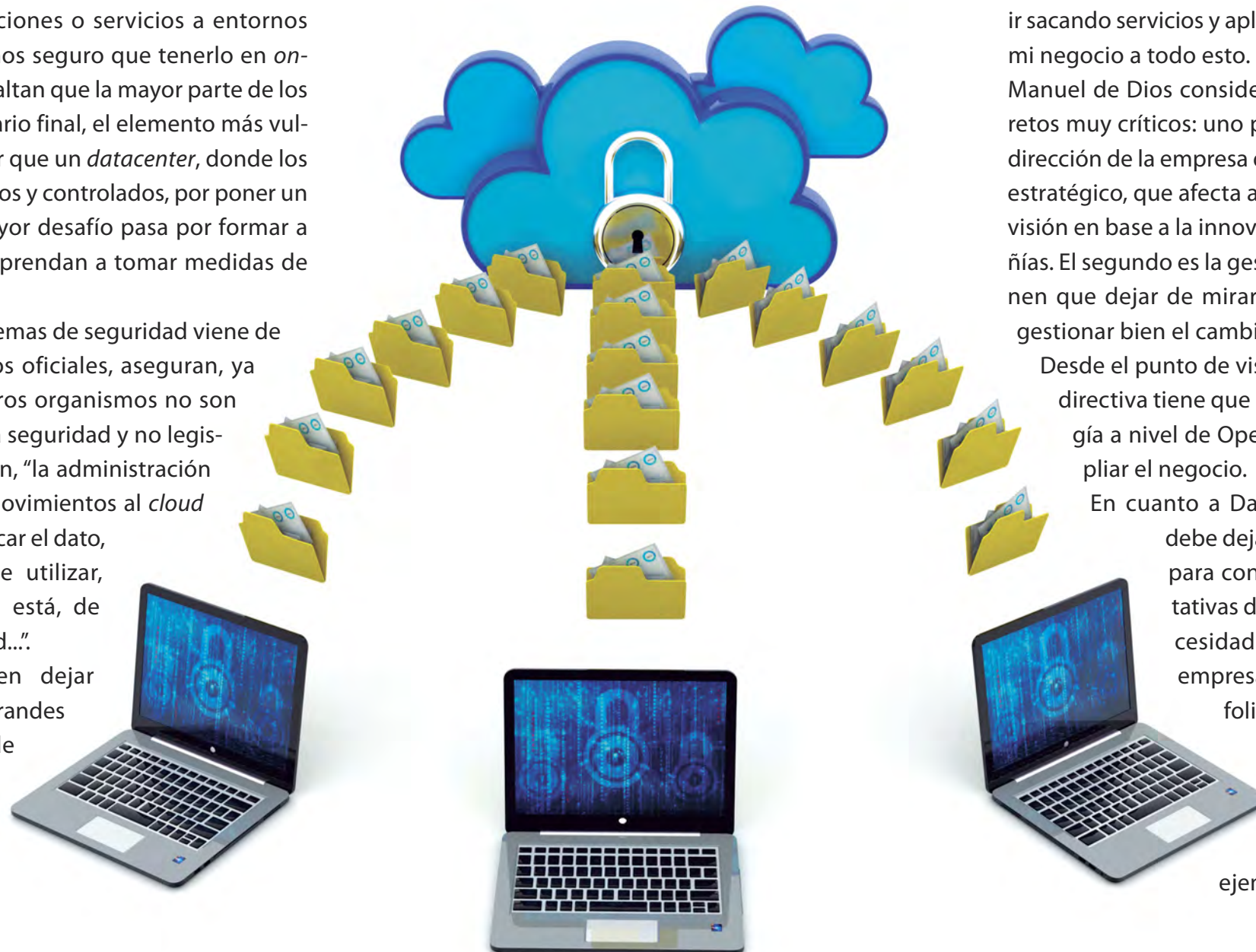
Y en la seguridad

La seguridad ha sido, durante años, un inhibidor a la hora de ir hacia el *cloud*. Sin embargo, los directivos presentes en el debate afirman que ahora todo el mundo va entendiendo que mover aplicaciones o servicios a entornos *cloud* no es ni más ni menos seguro que tenerlo en *on-premise*. Al tiempo que resaltan que la mayor parte de los ataques vienen por el usuario final, el elemento más vulnerable, más fácil de atacar que un *datacenter*, donde los ataques están más mitigados y controlados, por poner un ejemplo. Por lo que el mayor desafío pasa por formar a los empleados para que aprendan a tomar medidas de seguridad.

Otro de los mayores problemas de seguridad viene de la mano de los organismos oficiales, aseguran, ya que como revelan, "nuestros organismos no son conscientes de lo que es la seguridad y no legislan al efecto". En su opinión, "la administración pública no puede hacer movimientos al *cloud* porque no sabe dónde ubicar el dato, qué legislación tiene que utilizar, bajo el control de quién está, de quién es la responsabilidad...". Aunque tampoco quieren dejar pasar por alto otro de los grandes problemas: "los equipos de TI son los primeros que se saltan las normativas que ofrecen a sus propios usuarios".

Retos del CIO

¿Cuáles son los mayores retos que se le plantean al CIO en el *multicloud*? Para Iván Abad este reto pasa por eva-



luar correctamente dónde ubicar el servicio, entender dónde empezar a mover la parte de servicios o aplicaciones que están dentro del *datacenter* y qué aplicaciones son más *legacy*. Cómo empiezo a mover y de qué manera ir sacando servicios y aplicaciones y cómo voy adaptando mi negocio a todo esto.

Manuel de Dios considera que el CIO se enfrenta a dos retos muy críticos: uno pasa por convencer al comité de dirección de la empresa que el CIO tiene un mensaje muy estratégico, que afecta a todas las áreas de negocio. Una visión en base a la innovación que es crítica a las compañías. El segundo es la gestión del dato. En su opinión, tienen que dejar de mirar solo el aspecto tecnológico. Y gestionar bien el cambio entre personas y tecnología.

Desde el punto de vista de Romain Coplo, esta figura directiva tiene que hablar de diversidad en tecnología a nivel de Open Source, ya que ayudará a ampliar el negocio.

En cuanto a David Ruiz, considera que el CIO debe dejar de ser un gestor de tecnología para convertirse en un gestor de expectativas de negocio. Debe escuchar las necesidades presentes y futuras de la empresa, anticiparse buscando un portafolio de servicios que él gestionará como CIO, aportando un valor añadido a las personas que tienen esas necesidades, por poner algunos ejemplos.



Avanzando en el *multicloud* al minuto

Desde nuestra redacción queremos ayudarle y para ello hemos desglosado el debate en varios apartados, con el fin de que elija el que más le interese, haciendo clic para dirigirle al contenido relacionado, aunque puede ver el vídeo completo e ir avanzando o retrocediendo gracias a la barra de tiempo situada en la parte inferior.



- 1m. 00seg.** **Balance del cloud computing** en las empresas españolas en 2018 y previsiones para 2019.

18m. 35seg. ¿Qué **valoración** hacen de cada una de las **nubes** en la actualidad?
- 8m. 32seg.** Según un **estudio de IDC**, se espera que hasta el año 2020 la tasa de crecimiento anual compuesto del gasto *cloud* en España sea del 22 %. Se espera que este año nueve de cada diez empresas inviertan en *cloud*.

25m. 43seg. ¿Saben las empresas **cómo** tienen que **ir a la nube**?
- 10m. 44seg.** ¿Qué **segmentos** van a presentar un **mayor desarrollo**?

34m. 16seg. La importancia de la **nube híbrida de código abierto**
- 57m. 12seg.** ¿La **seguridad** sigue siendo un **inhibidor**?

01h. 16m. 41seg. **Prioridades y retos del CIO**



La tecnología de Citrix elimina las paradas innecesarias

Con una amplia experiencia en todo lo relacionado con la nube, la tecnología de Citrix, originariamente, manejaba diferentes *datacenter*. Así lo reconoce Manuel de Dios, *field sales manager* de la compañía, quien afirma que la hibridación es la tendencia actual de todas las compañías y esto, también, lo han manejado desde sus inicios.

Orientados hacia la movilidad y la flexibilidad, aportan al CIO todo aquello que necesita, como evitar las paradas de servicio o los costes adicionales.

VER VÍDEO



Manuel de Dios, field sales manager de Citrix



Moviendo datos y aplicaciones a la nube

En un momento en el que controlar y gestionar la información de manera adecuada es fundamental, Commvault pone a disposición de las empresas sus soluciones para mover datos, aplicaciones y servicios a la nube, independientemente del sabor de la misma. Y todo ello con la ventaja añadida de contar con soluciones de inteligencia artificial, algo de especial importancia ya que tal y como Iván Abad, director técnico de Commvault, comenta, si empezamos a hacer movimientos de datos más o menos automáticos o constantes desde unos datacenter a la *cloud*, o entre distintos proveedores *cloud*, la herramienta de forma automática va a ir aprendiendo de todos esos movimientos y va a poder implementar la trazabilidad.

VER VÍDEO



Iván Abad, director técnico de Commvault



COMMVAULT™



Smart cloud, la oferta de OVH para la nube

Romain Coplo, director comercial *cloud* de OVH, define a la compañía como un proveedor de *cloud* alternativo. Presentes en 4 continentes, con 28 centros de datos, su apuesta por el *cloud* es diferente, como les gusta decir. La razón es que cuentan con un *cloud* inteligente. Y todo ello sin olvidar que la compañía domina toda la cadena que les permite ofrecer servicio *cloud* en todos los sabores del mismo. Y todo tipo de servicios: IaaS, PaaS y SaaS.

VER VÍDEO



Romain Coplo, director comercial *cloud* de OVH





Facilitando la gobernanza de los datos

El camino a la nube es inevitable. Así lo afirma David Ruiz, sales lead Iberia de Talend, que resalta que desde su compañía acompañan a las empresas en la gobernanza de sus datos, el activo más importante para cualquier organización. No en vano las empresas que usan bien los datos son 19 veces más competitivas que las que no lo hacen.

VER VÍDEO



David Ruiz, sales lead Iberia de Talend

