



Debates en Newsbook

Lo híbrido impone su regencia en el entorno de la nube

Ya nadie discute que los modelos híbridos marcarán el futuro en la manera en la que las empresas organicen sus recursos tecnológicos. Y marcan, incluso, el presente. Unos modelos en los que deberán estar adecuadamente hermanados las cargas y recursos albergados en las casas de los clientes con los despliegues en las diferentes nubes públicas, en un entorno multinube en el que la transparencia de costes, la seguridad y la eficiencia marquen el paso.





Vistazo a la nube

Según un informe de KPMG, realizado a instancias de OVHcloud, el mercado de la nube en Europa creció entre 2017 y 2019 un 27 %, cada año, hasta alcanzar un valor estimado de 53 000 millones de euros el pasado año. La consultora estima que seguirá creciendo con fuerza en la próxima década, alcanzando un valor de entre 300.000 y 500.000 millones de euros para el periodo comprendido entre 2027 y 2030.

Con la complicada coyuntura económica, la migración al *cloud* se ha convertido en un paso obligado, siendo la seguridad, el cumplimiento normativo y la soberanía de los datos las principales preocupaciones para los responsables de las organizaciones.

En España, según IDC el mercado relacionado con la nube alcanzó el pasado año un crecimiento del 14 %, un poco por debajo de las previsiones, que hablaban de un 20 %. Precisamente este baremo de ascenso es el que se espera que tenga el mercado español en la nube en los próximos años.

Como bien recuerda José Ramón Crespo, director general de Sangfor, la pandemia ha favorecido la implantación de los modelos en la nube. "La hibridación triunfará", explica. Un entorno en el que se torna clave la agilidad y la disponibilidad inmediata de los servicios; como es el caso de las micro aplicaciones, diseñadas de manera nativa. "Los clientes disfrutan de una completa flexibilidad para



“Trabajar con estándares es esencial para que el *multicloud* sea una realidad y, sobre todo, asegurar una completa transparencia en los costes para facilitar el movimiento de cargas”

decidir en cada momento dónde van a consumir la información y los recursos que necesitan", explica. En 2020 y aún en este 2021 el crecimiento de la virtualización del puesto de trabajo está siendo enorme. Francisco Verdugo, *senior partner solution engineer* de VMware, pone el acento en los modelos de pago, en los que la compañía ha puesto foco desde hace tiempo. "Encajan a la perfección en estos entornos en la nube", recuerda. "Nuestra visión es un futuro híbrido

en que los clientes puedan decidir qué servicios o qué cargas van a consumir en la nube pública, optando, incluso, por disfrutar de su propia nube privada desplegada por los proveedores de servicios".

Antonio Pizarro, director de ventas de OVHcloud en el sur de Europa y Brasil, explica que los servicios que más fuerza han exhibido en la primera parte de 2021 han sido las aplicaciones *cloud* nativas, los contenedores, los *kubernetes*, las bases de datos como



servicio, inteligencia artificial y *machine learning*. "Nuestro propósito es asegurar que los clientes disfruten de plena libertad para decidir dónde poner el dato en cada momento".

En el caso del canal, Roberto Alonso, *cloud & business director* de V-Valley, distingue entre el negocio vinculado con la infraestructura, en el que ha destacado la virtualización de escritorios o el *backup* y la recuperación de desastres como servicio; y el área del software como servicio (SaaS), que ha experimentado una enorme aceleración con el despliegue del teletrabajo. "Siguen creciendo porque hay muchas pymes que están llevando a cabo esa transición". Alonso añade que se está observando una transición desde el IaaS al PaaS.

"Es, sin duda, el siguiente paso en el consumo y en la apuesta del canal". No olvida tampoco señalar el crecimiento, brutal, de las soluciones vinculadas con el *backup*, impulsado, quizás, por su sencillez de uso. "Es el último bastión de la seguridad".

Nube pública

El año 2020 fue un buen año para la nube pública. Según apunta IDC, el mercado mundial de servicios en la nube pública, que incluye la infraestructura como servicio (IaaS), el software de infraestructura de sistemas como servicio (SISaaS), la plataforma



"Hay empresas que pensaron que en la nube pública todo era mucho más barato. Y no es cierto. La predictibilidad del gasto en este entorno es esencial"

como servicio (PaaS) y el software como servicio (SaaS), creció un 24,1 % con unos ingresos totales de 312.000 millones de dólares.

En cuanto a segmentos, IaaS y PaaS han crecido a tasas mucho más rápidas. IDC espera que el gasto en servicios fundamentales en la nube (especialmente IaaS y PaaS) siga creciendo a un ritmo mayor que el mercado general de la nube, ya que la resistencia, la flexibilidad y la agilidad guían las decisiones de la plataforma de TI. Por su parte, las aplicaciones SaaS son el segmento más grande y maduro de la nube pública, con unos ingresos en 2020 de 148.000 millones de dólares.

Sin embargo, la nube pública sigue exhibiendo importantes desafíos. A finales de 2019, por ejemplo, según calculaba IDC, el 85 % de las empresas había retornado alguna de sus cargas, que había elevado a la nube pública, a un modelo *on-premise*. Antonio Pizarro cree que este dato puede generar la idea, equivocada, de que la nube no funciona, cuando esto no es así. "La tendencia del mercado en la nube es absolutamente creciente", insiste. Hasta un 27 % de crecimiento se ha aupado este entorno, según los cálculos del proveedor europeo, con una previsión, hasta 2030, de que el ascenso se multiplicará por diez. Sin embargo, Pizarro sí reconoce que en este mercado en la nube es muy importante una correcta pre-



dictibilidad. "Algunos proveedores en la nube no son muy transparentes en el precio, lo que arroja unos costes ocultos para los clientes finales", alerta. Una realidad que obliga a contar con aplicativos para predecir cómo va a ser la factura. "Desde OVHcloud abogamos por la completa transparencia en los precios, lo que asegura que las empresas tengan un coste predecible cada mes". Pizarro alerta de costes derivados del tráfico que pueden destaparse sin aviso para la empresa. "En nuestro caso, el coste de tráfico para todos nuestros servicios, incluso para la movilidad de los datos entre centros de datos, es un coste gratuito; lo que facilita el cálculo del ROI". La

Por su parte, Francisco Verdugo insiste en la planificación. "Es fundamental realizar un proyecto, con pleno sentido, a largo plazo, en el que quizás no sea necesario mover todo a la nube". El directivo de VMware señala que hay entornos, como puede ser el "frontal" de las empresas, en el que es necesaria una enorme flexibilidad por el crecimiento y el decrecimiento de los consumos, debido a los servicios, las aplicaciones y el número de clientes que se conectan a los sistemas de las empresas. "En este entorno tiene todo el sentido del mundo la nube, que permite esa flexibilidad". Las aplicaciones las señala como esenciales. "Hay que transformarlas

ñala. "Se trata de consultorías en las que el cliente puede ver cómo ahorrar".

Por último, en el caso de la Administración Pública, Francisco Verdugo explica que suele ser bastante reticente a subir sus cargas a la nube. "El Esquema Nacional de seguridad necesitaría actualizarse", valora. Además, recuerda que, a diferencia de Estados Unidos, por ejemplo, no existe una nube específica para la Administración Pública y el Gobierno. "Supone un obstáculo para que el sector público eleve sus cargas a la nube", reconoce. A pesar de todo ello, prevé que tarde o temprano, la dinámica del mercado provocará este viaje a la nube del segmento público.

"El *cloud* permite a cualquier empresa, no importa el tamaño, acceder a servicios que sería imposible, en muchos casos, de alojar de manera *onpremise*"

planificación, por tanto, es esencial. "Ha habido empresas que han tenido que dar un paso atrás por facturas excesivas, lo que ha provocado una paralización de su subida a la nube".

En el tema del coste incide José Ramón Crespo. "Hay muchas empresas que han pensado que en la nube pública todo iba a ser mucho más barato", arranca. "Y no es cierto". Medir el gasto es vital. "Algunas empresas han elevado, de manera innecesaria, cargas a la nube pública y, posteriormente, se han dado cuenta de que les ha supuesto un trastorno importante de sus presupuestos".

para que operen en estos entornos en la nube con la agilidad que éstos exigen". Ahora bien, defiende que el tránsito puede ser de ida y vuelta. "Contamos con mecanismos tanto de subida como bajada. Al igual que aseguramos un movimiento de cargas entre hipervisores, hacemos lo propio con las diferentes nubes, indistintamente de la MTU, del ancho de banda, etc.".

Roberto Alonso no observa el movimiento de regresión. "Como mayorista especialista en este entorno, proveemos a nuestros distribuidores de herramientas para predecir y optimizar estas migraciones", se-

A vueltas con la seguridad

Entre las dificultades que plantean las empresas a la hora de adoptar la nube, muchas de ellas señalan la seguridad como el inhibidor principal. Tanto en la fórmula pública como para la "privada".

Es evidente que la seguridad en la nube sigue presentando números "agujeros". Según una reciente encuesta acerca de la protección en este entorno llevada a cabo por Sophos, el 57 % de las empresas españolas con acceso a la nube pública reconocía que habían sufrido un incidente de seguridad el pasado año. Roberto Alonso recuerda que, junto a las empre-



Soberanía del dato

En esta subida a la nube la mayor preocupación es la seguridad. Tampoco es baladí el necesario cumplimiento de las normativas y el debate acerca de la soberanía del dato. Antonio Pizarro alerta de que estamos en un punto donde las normativas estadounidenses y las europeas no encajan. "Hay un vacío legal absoluto, confirmado por todas las violaciones de ley GDPR que se han hecho en los últimos años y todas las multas que están generándose, que pueden alcanzar hasta un 4 % de la facturación anual".

El directivo recuerda que la USA Patriot Act permite al gobierno americano acceder a cualquier dato que esté ubicado en territorio americano, lo que incluye también si está hospedado en cualquier proveedor americano, aunque la ubicación esté fuera de Estados Unidos. "Sin embargo, la GDPR dice de forma muy sencilla que el dato sensible no puede salir del te-

rritorio europeo", alerta. De igual modo, OVHcloud, como empresa europea, "si nuestros gobiernos nos lo reclaman tendremos que cumplir con la ley europea". Una dicotomía que, insiste, demuestra que hay un desencuentro absoluto. "Se debe trabajar en este aspecto".

El proveedor forma parte del proyecto Gaia-X, una iniciativa franco alemana, integrada por instituciones públicas, empresas privadas y el mundo de la investigación, para generar un *cloud* virtual europeo y evitar esta injerencia. "Desde OVHcloud fomentamos que los usuarios tengan la capacidad de utilizar la mejor tecnología, pero de forma soberana. Y, lógicamente, como proveedor europeo, no tenemos que responder ante la justicia estadounidense; lo que no nos obliga, en ningún caso, a ceder los datos".

sas que cuentan con un CISO, que lleva a cabo una política preventiva y que conoce su responsabilidad sobre el dato, todavía hay muchas empresas, pequeñas y medianas, que "solo toman las medidas adecuadas cuando son víctimas de algún ataque e, incluso, tienen la falsa creencia de que el proveedor *cloud* es el máximo responsable de la soberanía y la protección del dato. Y no es así: es la empresa la responsable de sus datos".

El eslabón más débil sigue siendo el usuario. "Hay que volcarse en la formación y en proporcionarle las herramientas que le permitan entender que lo que hace pone en riesgo a la organización", recuerda José Ramón Crespo. "Una gran parte de los *ransomware* entran por desconocimiento de los empleados; no por malicia", recuerda. Ahora bien, el director general de Sangfor reconoce que la difusión que se está haciendo de los ataques sufri-

dos por las grandes organizaciones públicas y grandes compañías, "está facilitando la inversión". Para Francisco Verdugo una de las causas de esas vulnerabilidades reside en que su seguridad reposa en modelos que se han quedado obsoletos. "Tradicionalmente la seguridad ha estado basada en la detección posterior del *malware*. Se creaba una firma y un parche o un patrón de vulnerabilidad para bloquearlo que se desplegaba en toda la superficie o la base instalada". Un modelo que, alerta, ya no funciona. "El ritmo de crecimiento es tan acelerado que hace imposible la configuración de patrones capaces de detener todas las amenazas. Por ello, es necesario hacer uso de soluciones de nueva generación con la capacidad de analizar todo el contexto, lo que incluye un análisis de las aplicaciones y de los datos que éstas consumen". Antonio Pizarro recuerda que muchas veces la seguridad se valora como un coste. "En los entornos tradicionales ciertas inversiones pueden ser desorbitadas y, sin embargo, en los entornos en la nube es posible ajustarlas mucho más, para que sean más asumibles por las empresas. El director de ventas de OVHcloud alerta que, además del enorme crecimiento del *ransomware*, siguen ascendiendo los ataques de denegación de servicio, especialmente críticos para las empresas que cuentan con aplicaciones de comercio electrónico, que son la mayoría.



¿Todos los servicios y cargas son susceptibles de subir a la nube?

En este viaje a la nube, siempre se plantea el debate de si cualquier carga o servicio es susceptible de elevarse a este entorno. José Ramón Crespo cree que todo es susceptible de subir a la nube. "Eso sí", puntualiza, hay que "observar la rentabilidad, manteniendo la seguridad y los costes completamente controlados de las cargas que se suben a la nube". Francisco Verdugo corrobora esta democratización, aunque advierte que hay que pensar muy bien qué se quiere subir a la nube y por qué. "Las empresas deben llevar a cabo un estudio serio de cómo se aborda la transformación digital y cómo se deben transformar las aplicaciones y los servicios para que sean más escalables, más estables y lleguen a más público". No olvida apelar al agnosticismo que permite a las empresas "olvidarse" del lugar en el que residen sus cargas, lo que les permite "centrarse en el servicio que necesitan".

La nube alcanza a todo tipo de empresas. "Este necesario estudio también aplica a las empresas más pequeñas que pueden analizar si, en lugar de comprar dos o tres servidores, determinan el servicio que necesitan y observan el coste que les supondría elevarlo a la nube", remata Verdugo.

Trabajar con estándares es esencial si se quiere disfrutar de un entorno *multicloud* eficiente. "Además de una completa transparencia en los costes, las empresas deben mover con facilidad las cargas, evi-

Vistazo al segundo tramo del año

Las previsiones que se manejan para el segundo tramo del año en el consumo de la nube son muy buenas. Antonio Pizarro insiste en una evolución hacia la plataforma como servicio (PaaS), con una creciente demanda en torno a las soluciones como inteligencia artificial, *machine learning*, bases de datos como servicio o *backup* como servicio. "Estamos evolucionando, desde un cliente con un perfil más tradicional, vinculado con la administración de sistemas, hacia un desarrollador de software que demanda aplicativos, vinculados con las API y que pueden estar disponibles en cuestión de segundos". Verdugo suma a la creciente demanda la recuperación ante desastres como servicio, el consumo de aplicaciones nativas *cloud* y los entornos identificados con los *kubernetes*. "Seguirá aumentando todo

lo relacionado con la gestión de dispositivos y usuarios, las aplicaciones y el IoT", enumera. "Y, por supuesto, la seguridad".

Roberto Alonso asegura que su apuesta es 100 % en la nube. "Apostaría todo por el *cloud*. Además de la migración como servicio y del *backup* y la recuperación ante desastres como servicio, lo que más va a crecer es el paso del *IaaS* al *PaaS*", corrobora.

No se olvida señalar la importante oportunidad que señalan la llegada de los fondos Next Generation europeos. "Se tienen que utilizar para una transformación real de España", alerta José Ramón Crespo. "Hay que aumentar la competitividad de las empresas y del sector público. La transformación digital es imparable y la nube tiene mucho que decir en ella".

tando que el coste de tráfico se dispare", alerta Antonio Pizarro. "Estamos muy acostumbrados a trabajar en entornos híbridos en los que las cargas alojadas en las ubicaciones de los clientes conectan de forma muy sencilla con la nube, incluso entre nubes de diferentes proveedores. Por lo tanto, hay que observar qué cargas se quieren mover y cuál es el beneficio que se obtendría con ello".

La nube permite a cualquier empresa, no importa el tamaño, "acceder a servicios que sería imposible, en

muchos casos, de alojar de manera *onpremise*", recuerda Roberto Alonso. Todo desembocará en un modelo híbrido en el que la visibilidad sea completa. "Hay que planificar y saber qué servicios se suben; por supuesto en un entorno seguro y confortable, que pueda revertirse si es necesario".

¿Está el canal abrazando el modelo en la nube?

Aunque persistan algunas barreras, el canal está



abrazando el modelo de negocio en la nube. Roberto Alonso señala las dificultades que tienen los distribuidores en lograr una adecuada capacitación, sobre todo para trabajar en alianza con los grandes proveedores públicos. "A una gran parte de nuestro canal, que cuenta con menos recursos, le cuesta seguir tanta novedad e introducirse, con mayor profundidad, en este entorno de la nube", reconoce. "El mundo es *multicloud*; y se requiere un gran esfuerzo. Sin embargo, contamos con distribuidores trabajando con soluciones y creciendo exponencialmente".

Antonio Pizarro observa que, tras las reticencias iniciales, ahora hay una mayor interacción entre los grandes y tradicionales integradores y los grandes hiperescalares. "Han decidido dejar de observarlos como una competencia y se han dado cuenta de que, en lugar de seguir apostando por su propio I+D, es una excelente opción apoyarse en plataformas que cuentan con una reconocida solvencia". En una línea similar se manifiesta Francisco Verdugo. "VMware está proporcionando a los proveedores de servicio las herramientas necesarias para que puedan ofrecer, bajo un modelo de pago por uso, nuestras

“Estamos yendo hacia un modelo de pago por uso; un modelo que tiene todo el sentido del mundo en los entornos *cloud*”

tecnologías; incluso sobre Azure, AWS o Google", explica. "Con ello, facilitamos el consumo y aseguramos la sencillez en las operaciones".

Otra gran preocupación de los *partners* es la protección del negocio que desarrollan en este entorno y cómo mantener la fidelidad de sus clientes. "Muchos están preocupados por los márgenes que se manejan en los proyectos y, sobre todo, en la renovación de los mismos, como ya sucedía en los negocios vinculados con el software", explica José Ramón Crespo. En lo que se refiere a la relación de los grandes proveedores *cloud* con los proveedores más pequeños, Sangfor cuenta con herramientas que les permiten ofrecer a estas empresas más pequeñas la creación de su propia nube, bajo marca blanca, y a través de ella acercar soluciones a sus clientes más pequeños; un mercado "al que el gran proveedor *cloud* no tiene acceso".



Lo híbrido marca tendencia en la nube

2'34". Según IDC el mercado relacionado con la nube alcanzó el pasado año en España un crecimiento del 14 %. Precisamente este baremo de ascenso es el que se espera que tenga el mercado español *cloud* en los próximos años. En la primera parte del año, ¿en qué áreas concretas ha seguido consumiéndose *cloud*?

11'. En las estrategias de las empresas se impone el modelo *multi-cloud* (consumo de varias nubes públicas), lo que abre importantes retos a la seguridad y a la gestión de los datos. A finales de 2019, según calculaba IDC, el 85 % de las empresas había retornado alguna de sus cargas, que había elevado a la nube pública, a un modelo *on-premise*. ¿Se ha mejorado? ¿En qué errores se incurre por parte de las empresas?

23'. Entre las dificultades que plantean las empresas a la hora adoptar la nube, muchas de ellas señalan la seguridad como el inhibidor principal. ¿Siguen las empresas españolas considerando la seguridad como el principal freno a su subida a la nube?

34'45". ¿Ha existido una mayor concienciación, que ha ido asociada a una mayor inversión en este apartado?

43'34". ¿Todos los servicios y/o cargas son susceptibles de subir a la nube? ¿De qué manera cree que debe abordarse la consultoría en una empresa que quiere optar por este modelo híbrido?

52'. ¿Está el canal abrazando el modelo *cloud*? ¿Qué sigue frenando a integradores y distribuidores a dar el salto a este entorno?

1 hora 3'55". Y, de cara a la segunda parte del año, ¿hacia dónde se prevé una mayor inversión en estos entornos de nube?



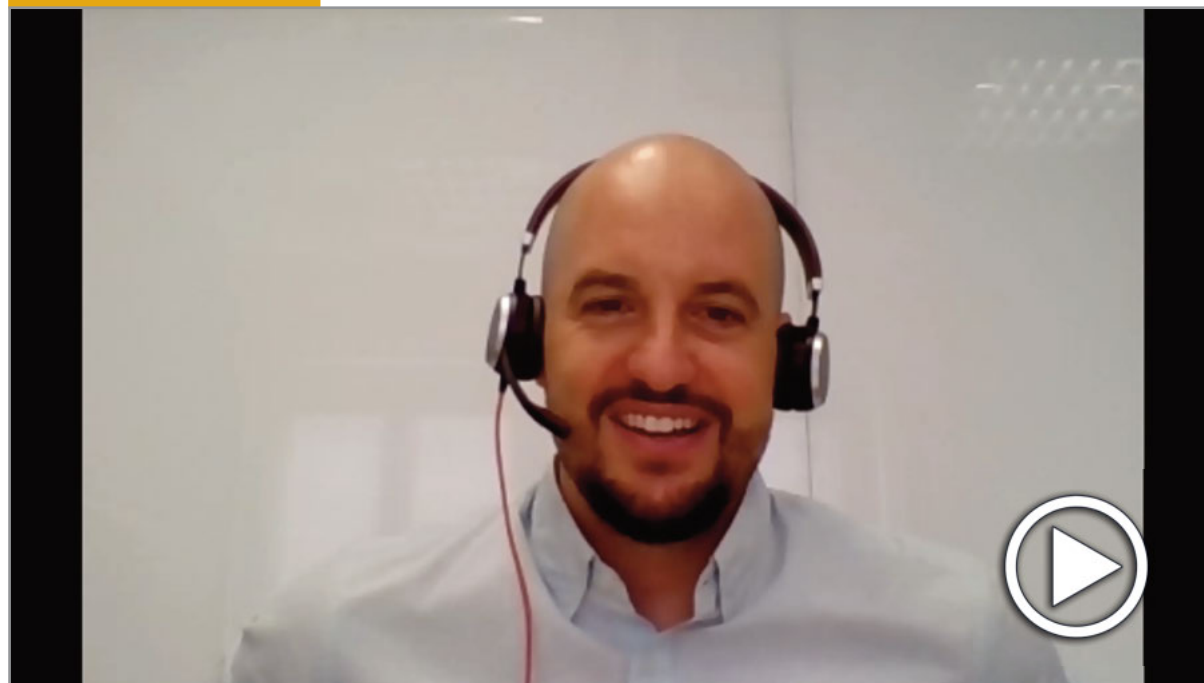


"Las empresas están apostando por soluciones basadas en plataforma como servicio"

De la infraestructura como servicio (IaaS) a la plataforma como servicio (PaaS). Antonio Pizarro, director de ventas de OVHcloud en el sur de Europa y Brasil, explica que tras una primera parte del año en la que el uso del *cloud* se convirtió en la llave para mantener la continuidad de negocio, ahora observa una mayor demanda en torno a las soluciones de plataforma como servicio. "Hemos hecho una fuerte inversión en soluciones de inteligencia artificial, *machine learning* o bases de datos como servicio", relata. No olvida tampoco soluciones, más tradicionales y con más recorrido, como Hosted Private Cloud, basado en VMware; a la que han sumado también "el sabor Nutanix y Google".



VER VÍDEO



Antonio Pizarro, director de ventas de OVHcloud en el sur de Europa y Brasil



"Sangfor es una compañía 100 % canal"

Tras más de 20 años de existencia, Sangfor ha abierto oficina en España. Un aterrizaje que tiene al canal como la vía principal de comercialización. José Ramón Crespo, al frente de la estrategia en España, asegura que en este primer año de recorrido es esencial generar demanda en el mercado y aprovechar las oportunidades que vayan surgiendo de la mano de su canal. "Queremos trabajar con un grupo reducido de *partners* que apuesten con nuestra teología", asegura. La marca promete la protección de estas oportunidades y como paso inicial ya ha firmado con V-Valley como su mayorista de referencia en España.

Sangfor cuenta con una oferta completa en los entornos de la seguridad, la virtualización o la hiperconvergencia, entre otras áreas. "Podemos competir en igualdad de condiciones con los líderes del mercado", asegura.



SANGFOR

VER VÍDEO



José Ramón Crespo, country manager de Sangfor Iberia



"El canal de VMware debe conducir a sus clientes a la nube"

Francisco Verdugo, *senior partner solution engineer* de VMware, recuerda el papel, esencial, que tiene el canal de la marca para ayudar a sus clientes a adoptar el modelo de negocio en la nube que mejor se ajuste a sus necesidades. "Vamos a proporcionarle toda la tecnología necesaria para que pueda acompañarles en ese tránsito".

Verdugo recordó el giro de VMware hacia los modelos de pago por uso que permiten a las empresas consumir realmente lo que hace falta, "sin tener que optar por los modelos de licencias perpetuas", insiste. Un modelo en consonancia con lo que está sucediendo en el mercado.



VER VÍDEO



Francisco Verdugo, *senior partner solution engineer* de VMware



"V-Valley es el socio de confianza del canal en el viaje al cloud"

Insiste Roberto Alonso, *cloud & business director* de V-Valley, en que estamos viviendo un momento único en el entorno del *cloud*. "Está explotando: el cliente final demanda *cloud* y contamos con los servicios adecuados para darle la mejor solución".

Un entorno, complejo, en el que su recomendación al canal es que busque un socio de confianza que "le acompañe en este viaje al *cloud*". V-Valley cuenta con un abanico de soportes que incluye la consultoría, la formación, el soporte preventa, la generación de nuevas oportunidades y el desarrollo de los proyectos. "Contamos con las herramientas adecuadas que permiten una optimización y una mejora en los servicios que presta el distribuidor".



VER VÍDEO

