

'Cloud': la transición necesaria

Los expertos creen que dentro de cinco o diez años todas las empresas utilizarán el modelo en la nube al igual que adoptaron el correo electrónico o el ordenador personal en el pasado

En los últimos años, quizás impulsado por la crisis y la mayor presión en los costes que sufren los departamentos de TI, *cloud computing* se ha convertido en un modelo de suministro de TI en pleno auge. Según Gartner, los servicios de centros de datos supusieron un negocio de 38.000 millones de dólares en 2011, mientras que las ofertas *cloud* de *hosting* hicieron lo propio en 8.600 millones, siendo la modalidad de nube pública la empleada en el 22,9% de los casos.

En el mercado español, según un informe del ONTSI [ver última página de *ComputerWorld*] el impacto económico de la nube en España es de unos 3.049 millones de euros en el PIB. Es más, por cada euro invertido en la nube se logra un impacto en el PIB de 1,63 euros. Sin olvidar el impacto del paradigma *cloud* en aspectos como el medio ambiente, entre otros.

Olof Sandstrom, director de Operaciones de Arsys, corrobora este auge: "El mercado de TI se está transformando por *cloud computing* y la tecnología como servicio, que está creciendo exponencialmente en España y en todo el mundo". Sandstrom está convencido de que "dentro de cinco o diez años todas las empresas utilizarán *cloud*, de igual modo que adoptaron el correo electrónico o el PC en el pasado. Esta transición se hará a corto plazo porque es la mejor manera de que las empresas refuercen su competitividad y esta es una prioridad para cualquier empresa hoy en día. Ahora nos encontramos

en un proceso de transición, estamos pasando de la mentalidad tradicional del mercado de TI (una máquina) a concebir la tecnología como un servicio, pero la empresa que no quiera usar *cloud* en tres años, va a tener problemas para poder competir y garantizar su futuro".

Por su parte, Oliver Mauss, CEO de 1&1 Internet España, matiza que "la nube todavía es un segmento en crecimiento dentro del sector de *hosting*. Por un lado, porque el desarrollo de nuevos productos *cloud* ha aumentado en los últimos años; por otro, porque los clientes han reconocido el beneficio para sus negocios y tienen más confianza en soluciones *cloud*".

Para Alfons Friedl, director técnico de Acens, "cloud, en el entorno del *hosting* y los CPD, con las mejoras tecnológicas y de gestión que aporta, no dejar de ser un servicio que veníamos ofreciendo en Acens desde hace más de una década, sólo que los nombres han ido cambiando por la influencia de los medios. Lo que me refiero, es que en realidad las necesidades siguen siendo las mismas: seguridad, disponibilidad, garantía de servicio, cumplimiento normativo, escalabilidad, recuperación... sólo que ahora, además, todo esto se tiene

Olof Sandstrom (Arsys): "La empresa que no quiera usar 'cloud' en tres años tendrá problemas para competir y garantizar su futuro"

sobre un modelo de gestión flexible y en tiempo real que además genera muchos ahorros de costes y tiempo. La gran ventaja ahora es la posibilidad de implementar modelos de negocio que de otra forma no serían posibles. La infraestructura hasta ahora era un reto que impedía a una empresa iniciarse o avanzar en su desarrollo. Con la nube se elimina esta barrera de entrada con el modelo del pago por uso y la posibilidad de escalar la infraestructura TI en función de mi necesidad en tiempo real".

Barreras

El directivo de Arsys cree que las barreras a las que se enfrentó el modelo inicialmente (falta de seguridad, problemas con las normativas de gestión de datos, etc.) "están cayendo. Cualquier duda sobre la seguridad y las normativas de gestión de datos se disipan cuando se conocen los niveles de servicio del proveedor, sus sistemas de seguridad, situación del centro de datos, el asesoramiento experto 24x7, SLA, los *partners* tecnológicos detrás de la plataforma *cloud*...



Esos aspectos son imprescindibles al elegir el proveedor y deben tenerse en cuenta para la migración a *cloud*".

Para Mauss, de 1&1, la barrera más grande era la seguridad, "pero la promoción por parte de los proveedores de *hosting* ha cambiado esta actitud. También las normativas legales se ajustan cada día más y dan más seguridad al cliente. En principio, recomendamos proveedores europeos para clientes europeos, porque solo entonces se está seguro de que los clientes prestan atención a los cambios en las leyes de protección de datos".

Friedl añade que los miedos o barreras siguen siendo los mismos que en el modelo del CPD clásico: "Seguridad, certificaciones, cumplimiento normativo, traspaso toda mi información o no... Quizá una de las barreras ahora es el de si escoger una nube pública o una privada, o no quedar 'atrapado' en una nube porque el proveedor no trabaja con estándares de mercado o pone impedimentos en la migración de una nube a otra".

Otra forma de entender el centro de datos

Sandstrom considera que *cloud* ha transformado la manera de entender los CPD, aunque ha afectado de forma distinta a los proveedores como Arsys y a las empresas de otros sectores. "Nosotros tenemos que orientar toda la infraestructura a *cloud*. Eso requiere flexibilidad al diseñar en términos de espacio, crecimiento, distribución eléctrica y climatización, e implica un diseño inteligente para contemplar la forma de crecer rápidamente sin afectar al resto de los servicios en producción. Y precisa infraestructura para detectar el aumento de demanda de TI y dar respuesta en tiempo real. Además, monitorizar los entornos de red en un ámbito *cloud* es bastante más complejo que en los entornos tradicionales. Pero para empresas de otros sectores la gestión de las TI se simplifica".

Para Friedl, no obstante, un centro de datos orientado a la nube no es muy diferente al CPD tradicional.

Oliver Mauss (1&1): "Recomendamos proveedores europeos de 'cloud' para clientes europeos"