



PÚBLICA, PRIVADA O HÍBRIDA, CADA VEZ MÁS CLIENTES APUESTAN POR ESTA FÓRMULA

El empuje de la infraestructura cloud en el centro de datos

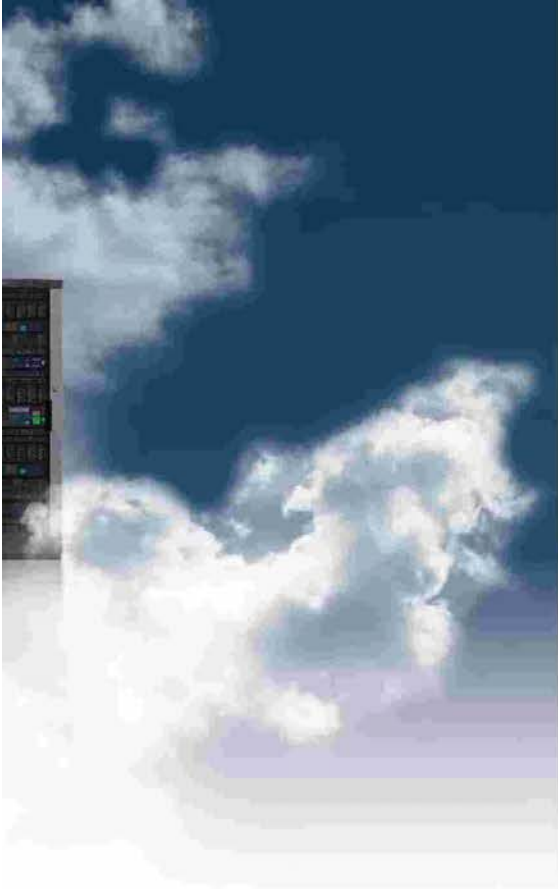
La flexibilidad, la escalabilidad y el ahorro de costes que permiten las arquitecturas en la nube están revolucionando el negocio de los servidores para centros de datos.

Cristina Albarrán

Poco a poco el cliente va perdiendo el miedo a los proyectos cloud y optando cada vez más por esta fórmula para gestionar sus recursos TI. No en vano, según IDC, la adopción del cloud crece a un ritmo anual del 30%, muy por encima de las tendencias de la arquitectura dedicada. Esta predisposición del mercado parece que se confirmará a largo plazo si hacemos caso a las cifras hechas públicas por dicha consultora sobre la venta de hardware en el segundo trimestre. Es más, en el sexto informe anual Cisco Global Cloud Index (2015-2020) se desprende que el tráfico cloud global

se multiplicará casi por cuatro en los próximos cinco años, alcanzando los 14,1 Zettabytes anuales en 2020 (frente a los 3,9 ZB registrados el pasado ejercicio). Este incremento se debe a la ascendente migración a arquitecturas cloud por su rápida escalabilidad y la capacidad de soportar mayores cantidades de carga más trabajo de forma más eficiente que los data centers tradicionales.

Juan Manuel Robles, director de cloud solutions en Arsys, ratifica que están viendo una mayor madurez en el despliegue de soluciones TI sobre infraestructura cloud. "Si hace dos o tres años, principalmente sólo nacían en cloud los proyectos nuevos y se pasaban a cloud aquellos de bajo impacto en el nego-



cio y que requerían gran elasticidad, como las páginas web o repositorios, en los últimos meses ha aumentado notablemente el despliegue en cloud de aplicaciones críticas y soluciones core para el negocio, co-

mo CRM o aplicaciones Big Data y Business Intelligence, que en muchos casos estaban alojados in-house o sobre una arquitectura tradicional y ahora lo hacen directamente sobre la nube", expone. "Cloud es una de las principales prioridades para los responsables técnicos actualmente, y ya están abordando su implementación. Y en lugar de hacerlo desde un enfoque táctico para proyectos puntuales, lo están abordando desde un punto de vista más estratégico y transversal de cara a facilitar la gestión de los recursos TI que requieren sus organizaciones en su operativa diaria", prosigue.

Por su parte, Sergi García, head of product marketing de Claranet, confirma que aunque la realidad de cada sector y cada compañía en sí es muy distinta, "de media, hay más organizaciones migrando plataformas y procesos core a la nube". A lo que añade: "La diferencia más sustancial, tal vez, la encontramos hoy en qué porcentaje de su stack tecnológico se ha migrado al cloud, y en qué tipo de cloud han elegido (público, privado o híbrido) para cada caso de uso. Eso sí, el perfil de compañía que se resiste a sacar cualquier sistema o dato de sus instalaciones es cada vez menos representativo", reconoce.

También Marc Granados, sales & marketing director de Nexica, afirma que, efectivamente, la tendencia que refleja el mercado demuestra que el modelo de cloud computing cada vez tiene mayor aceptación en el mundo empresarial. "Esto es debido a la trayectoria y evolución de las tecnologías y fabricantes que soportan estos servicios y que, a día de hoy, han probado con creces su madurez y fiabilidad". Sobre esta discusión, apunta que son más las empresas que optan por externalizar sus plataformas TIC a un proveedor de servicios cloud, ya que esta solución les apor-

Por lo general, cuanto mayor es el tamaño de las empresas, más probabilidad hay de que basen la mayor parte de sus servicios TIC en un modelo de infraestructura dedicada



La tarea de los proveedores de servicios hosting y cloud es acompañar a los clientes en su camino hacia la nube y asesorarles sobre la arquitectura que mejor conviene a cada proyecto



Según los analistas, en un par de años 1 de cada 2 servidores se usarán para dar un servicio de cloud

ta ventajas competitivas en cuanto a rendimiento, flexibilidad y disponibilidad a la vez que les permite liberar recursos internos para dedicarlos a tareas más propias de su core-business.

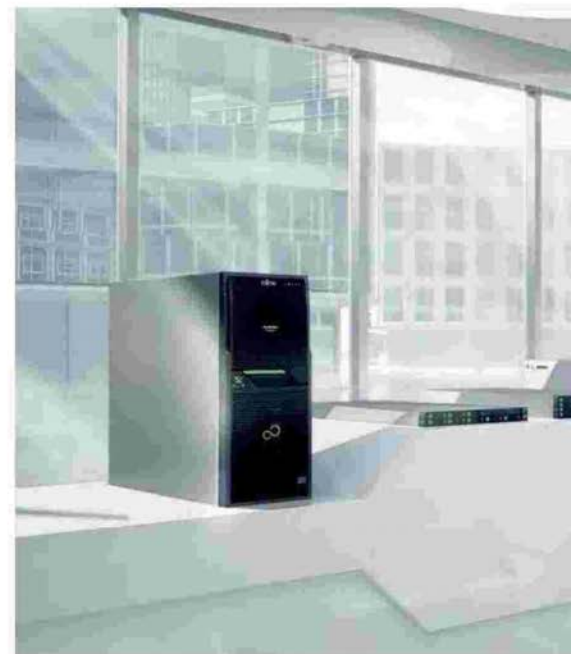
Servidores para CPD

Bien es cierto que tener los servicios en la red, aplicaciones, servidores, almacenamiento, etcétera ya existía antes de la llegada del cloud computing como modelo. Los servidores tradicionales de hosting ya ofrecían una serie de recursos y servicios disponibles en la red o la nube. Flexibilidad y escalabilidad es lo que ha traído de nuevo el cloud computing a este negocio, sin olvidar el ahorro de costes que lleva implícito al permitir sobredimensionar los sistemas sin gastarse mucho dinero. Y es que, aunque los servidores tradicionales se pueden redimensionar para hacerlos crecer, no poseen la elasticidad de hacerlo en tiempo real, sin impactos de paradas en producción y sin elevar



los costes en este proceso. Visto lo visto, podría decirse que el asentamiento de la nube y la virtualización están afectando al negocio de los servidores para centros de datos.

Tal y como señala Alejandro Rosell, arquitecto de soluciones cloud de Fujitsu, la virtualización permitió a los clientes un mejor uso de sus recursos físicos, simplificar en gran medida funcionalidades caras y complejas como la HA o el BRS (servicios de continuidad de negocio) y dotarse de una mayor flexibilidad y capacidad de gestión de la demanda. "Todo lo





anterior supuso un ahorro importante en sus presupuestos de inversión de hardware, ahora con la cloud los clientes pueden incrementar las ventajas base que ya les supuso la virtualización, dotándoles de una flexibilidad y capacidad prácticamente ilimitada, una vez más todo esto está suponiendo un ahorro que reduce su inversión directa en servidores”.

Por su parte, Carlos García Ballester, sales engineer & ESG Cloud Business Lead de Dell EMC, apunta que, a día de hoy, la tendencia tecnológica de sus clientes pasa por una estrategia de nube híbrida. Y



para desarrollar esta estrategia “es necesario contar con el servicio de un proveedor de servicios cloud, ya sea uno de los grandes players del mercado (AWS, Microsoft, Google...) o un proveedor local, que sea capaz de dar esos servicios de cloud pública, o de servicios gestionados de IT”, especifica. En relación a esta tendencia, el directivo argumenta que si se echa un vistazo a los reportes de los analistas, “podemos ver que las previsiones hablan de que en un par de años, uno de cada dos servidores se usarán para dar un servicio de cloud (ya sea privada y/o pública)”.

Beneficios de los sistemas cloud

Por servidor cloud se entiende aquel que un cliente contrata como servicio en lugar de hacerlo como inversión en hardware, independientemente de si la plataforma final es una máquina virtual o inclu-

Entendiendo servidor cloud como servidor virtualizado, el porcentaje de máquinas virtualizadas en los CPD europeos es del 70-80%, frente al 30-20% de servidores físicos. La brecha va siendo más amplia a medida que la potencia y el rendimiento que ofrecen las plataformas cloud crece



El volumen de negocio de infraestructura cloud crece a un ritmo del 25% anual y representa aproximadamente un 30% del gasto total de infraestructura de TI (IDC)

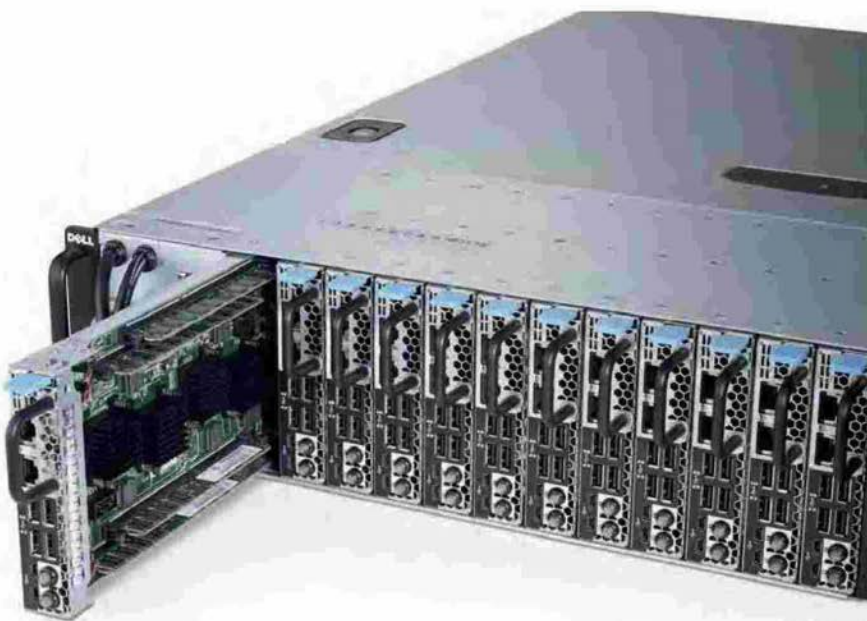
+ info

[Arsys](http://www.arsys.es)
www.arsys.es
[Claranet](http://www.claranet.es)
www.claranet.es
[DellEMC](http://www.emc.com/es-es)
www.emc.com/es-es
[Fujitsu](http://www.fujitsu.com/es/)
www.fujitsu.com/es/
[Nexica](http://www.nexica.com)
www.nexica.com

so un servidor físico (baremetal) y donde el modelo comercial se rige por el principio de pago por uso, sin barreras de entrada o salida de los servicios. Los beneficios de estos sistemas frente a uno dedicado no sólo se circunscriben al puro cambio de inversión por gasto o a la mejora del TCO—como explica el portavoz de Fujitsu—“tienen mucho que ver con la cantidad de funcionalidades añadidas que los servicios cloud aportan tales como escalabilidad y flexibilidad; funcionalidades y herramientas de gestión avanzadas embebidas como parte de la solución; alta disponibilidad por diseño; y acceso inmediato a soluciones PaaS.

En este sentido, el directivo de DellEMC menciona que el mundo cloud facilita absorber los picos de carga sin tener que comprar servidores que estén ociosos la mayoría del tiempo en nuestro centro de datos hasta que lleguen esos picos. Detalla que existen también clientes que optan por ir moviendo a la cloud nuevos servicios, o servicios que consideran menos críticos, y hay algún otro que opta por montar toda su infraestructura directamente en una cloud pública, lo que tiene ventajas operativas y muchas veces también tecnológicas. “Cada tipo de cliente tiene sus razones económicas y/o tecnológicas para hacer esta transición, pero una de ellas es la de poder aprovechar la potencia de los proveedores de servicios cloud (locales y globales) para disponer de la mejor tecnología sin necesidad de hacer inversiones excesivamente altas”, puntualiza.

Las arquitecturas de los CPD de los proveedores cloud están mayoritariamente definidas por software, y el hardware pasa a ser un recurso en el que debemos ahorrar, de tal modo que no paguemos so-



brecostes por funcionalidades que no vamos a necesitar, siendo capaces de generar ahorros en consumo, con servidores capaces de funcionar a una mayor temperatura para generar ahorros en la refrigeración de los centros de datos... pero siempre manteniendo la excelencia en la calidad, así como un nivel de servicio y un rendimiento excelentes. Salvando algunos casos, los proveedores cloud suelen tener unas infraestructuras más especializadas y avanzadas para albergar servicios y datos externalizados que los que pueda tener cualquier empresa con sus servicios alojados internamente. ...