ENCUENTROS **ITDM GROUP**

CLOUD

LA NUBE COMO PALANCA PARA EL CRECIMIENTO Y LA MEJOR GESTIÓN EMPRESARIAL

it Digital MEDIA GROUP

ENCUENTRO ITDM GROUP

LA NUBE COMO PALANCA PARA EL CRECIMIENTO Y LA MEJOR GESTIÓN EMPRESARIAL

¿Cómo está evolucionando la migración a la nube en 2023? ¿Qué desafíos plantea en términos de gestión, infraestructura y ciberseguridad? En este Encuentro ITDM Group abordamos estos y otros temas a través de tres mesas redondas en las que los expertos del sector analizan las tendencias en migración a la nube y los retos que enfrentarán las empresas y proveedores.

La adopción de la nube se ha convertido en uno de los movimientos más transformadores de los últimos años, contribuyendo a impulsar la innovación, la eficiencia y la adopción de nuevas tecnologías. En 2022 muchas empresas se iniciaron en la nube híbrida y este año comenzarán a diversificar sus servicios entre diferentes proveedores para mejorar en flexibilidad y seguridad, algo que tampoco está exento de riesgos. En nuestros "encuentros ITDM Group: La nube como palanca para el crecimiento y la mejor gestión empresarial" analizamos todas estas tendencias de

la mano de un amplio panel de expertos, a través de tres mesas redondas temáticas. En ellas los expertos debaten sobre las oportunidades y desafíos que plantea la migración a la nube y qué deben tener en cuenta las empresas para lograr una migración exitosa a la nube, en términos de infraestructura, gestión y ciberseguridad.

RETOS EN LA GESTIÓN DE ACTIVOS IT EN UN ENTORNO CLOUD: MAXIMIZANDO LAS VENTAJAS DE LA NUBE

En esta primera mesa redonda de nuestros encuentros ITDM Group, patrocinada por ESET, Making Science y Syntax, que contó con la participación de Broseta Abogados, Capital Energy, Codere, Edelvives y Evo Banco, los expertos se centraron en las estrategias y el avance actual de los proyectos cloud. Una de las tendencias a destacar por los asistentes ha sido el crecimiento en la adopción de múltiples nubes. Pero también el valor que tiene para muchas empresas una nube híbrida, que permite seguir sacado partido a sus infraestructuras on-premise, combinándolas con nubes privadas para sus aplicaciones críticas y servicios basados en la nube pública.

ENCUENTROS ITDM GROUP >> Analizamos las oportunidades y retos que plantea el viaje hacia la nube en 2023, de la mano de ESET, Making Science, Syntax y un amplio panel de expertos en gestión cloud, infraestructura y ciberseguridad.

A medida que profundizan en la migración a la nube las organizaciones necesitan escoger un modelo que se ajuste a sus necesidades actuales y futuras, abordar retos importantes, como el posible aumento de los costos de la nube o la mayor complejidad para el gobierno del dato. De igual forma, aquellas que opten por multicloud se encontrarán con dificultades para la gestión de diferentes servicios y proveedores. Una de las principales claves para lidiar con las dificultades que provienen del viaje a la nube y a entornos de múltiples nubes es la integración. Tanto de los diferentes servicios y sistemas de gestión como del propio departamento IT, que se ha convertido en un soporte para el resto de departamentos, cada uno con sus propios objetivos de digitalización y aprovechamiento de los recursos cloud.

OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS DE LAS NUEVAS TENDENCIAS EN TORNO AL CLOUD

La segunda mesa redonda celebrada en el marco de los encuentros ITDM Group se ha enfocado a sobre principales beneficios que aporta la nube y los desafíos que enfrentan las empresas españolas en torno al cloud. Los hemos hecho con representantes de Crayon España, Thales Data Security, Oracle Ibérica, Nutanix, Dell Technologies WatchGuard Technologies. Una de las tendencias que han destacado es cómo las empresas están acelerando la adopción de la nube para obtener ventajas como más flexibilidad, escalabilidad y aceleración del time-to-market de sus proyectos. Además, un progreso en el cambio de modelo hacia el pago por uso, que permite a las empresas acceder a capacidades y tecnologías muy costosas de implementar en sus

entornos on-premise, especialmente para las PYME.

Aunque tiene numerosas ventajas, el cambio a arquitecturas cloud y la progresiva migración de cargas críticas a la nube está aumentando la complejidad y también el coste de este modelo, y las empresas están comprendiendo que deben tenerlo en muy cuenta en el diseño de los proyectos cloud. Como han explicado los participantes en este encuentro, gestionar de una forma eficaz los entornos cloud y on-premise será fundamental para controlar los costos y no perder los beneficios que aporta cada uno.

CIBERSEGURIDAD, DE BARRERA A FACILITADOR EN LA ADOPCIÓN DE LA NUBE

En la tercera mesa redonda celebrada durante esta edición de los Encuentros ITDM Group contamos con representantes de las empresas Check Point, CyberArk, Sonicwall, Stormshield, Qualys y Realsec/Utimaco. Comenzamos analizando el estado de la migración a la nube en España. Todos coinciden en que el alcance de la nube será cada vez mayor y, aunque en España nos encontramos algo rezagados en la migración a cloud con respecto a otros países de nuestro entorno, todos opinan que este proceso seguirá avanzando, tanto hacia arquitecturas de nube híbrida como al multicloud.

Se espera un avance en la digitalización de las Administraciones Públicas y las PYME que pasa por la adopción de la nube, y en este camino deberán lidiar con una mayor complejidad y nuevos riesgos de seguridad para los que muchas no están preparadas. Nuestros expertos explican que la seguridad aplicada a las infraestructuras y aplicaciones on-premise no se puede extrapolar a la nube tal cual, y muchas organizaciones carecen de experiencia en seguridad cloud. Por otro lado, la transición hacia múltiples nubes se está produciendo a gran velocidad, solapándose con la adopción de nuevas tecnologías digitales, lo que está impulsando un cambio de paradigma en la ciberseguridad.

En opinión de estos expertos, para tener éxito en estos avances es vital tener una mayor visibilidad, capacidad de monitorización y aplicar una mejor gobernanza que permita garantizar la seguridad en entornos cloud. Y tener claro que el contexto de la nube es mucho más amplio que el de la infraestructura local, y en él todo es más rápido, ágil, volátil y complicado de gestionar. Al mismo tiempo, se debe mejorar la comprensión de lo que significa la responsabilidad compartida sobre la seguridad de la nube, que no debería depender de los proveedores cloud. Opinan que se debe diseñar una estrategia de seguridad en la nube que abarque todos los aspectos de la actividad de la empresa en Cloud, poniendo especial cuidado en la protección desde el endpoint hasta el perímetro.

Otra cosa que consideran fundamental es rodearse de partners que puedan ayudar a las empresas a adentrarse en la nube con seguridad, considerando sus necesidades actuales y futuras. Estos socios pueden proporcionar conocimiento a las empresas y reforzar el talento de sus trabajadores para que sepan cómo operar en la nube con la necesaria seguridad. Por último, los participantes en esta mesa de debate nos han dejado otros consejos importantes, como estudiar ciberseguridad cloud, aprender de la experiencia de otros, concienciarse sobre la importancia de la ciberseguridad en la nube, aplicar la seguridad desde la fase de diseño y construir defensas por capas. ■

MÁS INFO +

» Adopción de nube híbrida en España

» Casi todas las estrategias de la nube son multicloud

COMPARTIR EN REDES SOCIALES

MARC ISERN, ANALISTA SENIOR EN PENTEO

“No hay sorpresas en el mercado cloud en 2023”

En la primera entrevista que abre esta edición de los Encuentros ITDM Group, Marc Isern, analista Senior de Penteo, nos ha ofrecido una visión sobre el estado del mercado cloud en España y ha comentado las tendencias que protagonizarán su evolución este año. Para comenzar, señala que este año “no hay sorpresas en el mercado cloud”. Dice que “todas las empresas son intensivas en información”, y que su éxito “depende de la creación de valor a partir de los productos y servicios que ofrecen, y de la información que tienen a su alrededor, utilizando la tecnología”.

ENTREVISTA >> Marc Isern analizaba en esta entrevista el mercado cloud en España y las principales tendencias para este año.

LA NUBE COMO HERRAMIENTA PARA CREAR VALOR

Isern destaca que muchas empresas están apoyándose en la tecnología para satisfacer sus necesidades internas y las de sus clientes, lo que les permite desarrollar más su propuesta de valor. Explica que ahora “todas las empresas son tecnológicas de alguna manera y el cloud no deja de ser el mecanismo habilitador”, y que en los últimos años se ha convertido en un elemento disruptor, “porque permite acceder a capacidades difíciles de desarrollar localmente, o que por una cuestión de escala o costes solo es posible hacerlo en cloud”.

A continuación, Isern pronostica que la adopción de la nube es un

proceso que no va a parar y el uso de cloud seguirá creciendo "a medida que las empresas clientes continúan su modernización, optimizando su infraestructura y adaptando sus aplicaciones para poder ofrecer este valor". Sus investigaciones señalan que esta tendencia se está viendo reflejada en los presupuestos de 2023. Asegura que "la inversión cloud crece en el 39% de las empresas, el gasto crece en el 45%, y solo decrece en un 6% y un 3%, respectivamente". Y apunta que el porcentaje del presupuesto destinado a cloud será de un 11,5% en inversión y de un 6,9% en gasto.

DESAFÍOS EN LA ADOPCIÓN DE CLOUD

Como explica Isern, actualmente las empresas están "prácticamente obligadas" a consumir la nube a través de modelos híbridos o multicloud. Sus datos indican que "la mayoría tiene una combinación de cloud pública, privada, on-premise, y en muchos casos, utilizando servicios cloud de varios proveedores". Su percepción es que "la adopción de nube pública en España sigue el ritmo normal, con un 66% del gasto mundial repartido entre AWS, Azure y GCP".

> "LOS INTEGRADORES ESTÁN EVOLUCIONANDO HACIA EL ROL DE INTEGRADOR DE CLOUD PÚBLICA"
>
> MARC ISERN,
> analista senior en **Penteo**

En este contexto, la gobernanza se ha convertido en el principal reto para las empresas en cloud, que Isern define como el "elemento aglutinador para garantizar que la nube se usa en línea con los objetivos de la empresa, que ofrece valor a la organización, que establece unas políticas y controles para un uso óptimo de la nube, etcétera". Le sigue "la gestión eficaz de los costes", fundamental para evitar los costos ocultos, principalmente de la nube pública. Por ejemplo, por las transferencias de información de la nube, incluso entre diferentes zonas de disponibilidad de la nube. Como último reto destacable, Isern señala la seguridad, "ya que el perímetro de exposición es cada vez más amplio, las normativas son más estrictas, y todo ello se combina con el crecimiento y la evolución de las propias ciberamenazas".

ES FUNDAMENTAL APOYARSE EN LOS INTEGRADORES

En opinión de este experto, "contar con integradores de servicios es un factor fundamental y clave de éxito". Considera que el mercado de servicios y de los propios proveedores de cloud pública y privada está maduro, pero es complejo y dinámico. Destaca que "los gigantes hiperescalares copan el gasto en España y en el mundo, pero no paran de incluir servicios cada día y hay que saber cómo usarlos". Por un lado, están los proveedores de infraestructura en cloud, y en el otro extremo están los integradores que nacieron con la nube pública, que construyeron un mercado de servicios y herramientas específicos sobre el cloud público. Isern dice que "los primeros se esfuerzan por ofrecer también estos servicios de integración de cloud pública, básicamente certificando a sus empleados", y que en Penteo ven que "se está produciendo una convergencia en el mercado de integradores de servicios cloud".

Para cerrar su entrevista, Marc Isern destaca el crecimiento del mercado, impulsado por los hiperescaladores y sus nuevas funcionalidades que, señala, "obliga a conformar modelos híbridos para encontrar la mejor solución en cada caso". Todo ello con una operación del día a día donde la gobernanza, los costes y la ciberseguridad suelen ser las principales preocupaciones, y lo que más cuesta a las empresas. Por ello, asegura que "los integradores juegan un papel importante y, cada vez más, están evolucionando hacia ese rol de integrador de cloud pública para poder conformar este modelo específico y único para cada uno de los clientes". ■

MÁS INFO +

» Estado del mercado cloud en España

COMPARTIR EN REDES SOCIALES

GESTIÓN DE ACTIVOS IT EN ENTORNOS CLOUD: MAXIMIZANDO LA NUBE

La transformación digital de las organizaciones se ha visto acelerada gracias a la posibilidad de adoptar estrategias de múltiples nubes, ya sean privadas, públicas o ambas. Pero ¿qué desafíos implica este movimiento? Sobre ello debatimos en una mesa redonda IT Events en la que participaron responsables de IT de Broseta Abogados, Capital Energy, Codere, Editorial Edelvives y Evo Banco. Este encuentro de la Comunidad IT de IT Digital Media Group contó con el apoyo de ESET, Making Science y Syntax.

UNA EVOLUCIÓN A DIVERSAS VELOCIDADES

En primer lugar, quisimos saber cuál es el estado de sus estrategias cloud. El encargado de romper el hielo fue Javier Vélez, head de arquitectura de Capital Energy, com-

MESA REDONDA >> SOBRE LA GESTIÓN DE ACTIVOS EN ENTORNOS CLOUD debatimos con responsables de IT de Broseta Abogados, Capital Energy, Codere, Editorial Edelvives y Evo Banco. Este encuentro de la Comunidad IT de IT Digital Media Group contó con el apoyo de ESET, Making Science y Syntax.

pañía eléctrica española centrada en energía 100% renovable: “tenemos una relación estratégica con Google como proveedor único de cloud a nivel IaaS y PaaS. En los últimos años hemos diseñado un modelo de madurez que nos ha permitido marcar una hoja de ruta bien definida transitando desde un modelo de orientación a producto con integraciones punto a punto a modelos de apificación intensiva basados en servicios de nube”.

Por su parte, Miguel Martínez, CISO y responsable de infraestructuras y comunicaciones de Editorial Edelvives, grupo centrado en la producción de libros para entornos educativos, afirmó que su empresa a día de hoy “es 100% digital. Nuestra infraestructura debía soportar el negocio de los libros y las licencias digitales, y debía ser una apuesta para varios años. Trabajamos en un entorno multinube, con varios proveedores, y somos partners de Google Cloud Education. Ahora nos estamos planteando, para una siguiente fase, la referida a nuestro core, al ERP, un entorno híbrido, porque no vemos una opción en la nube pública, y lo mantendremos en nuestro centro de datos, si bien intentaremos mantener una inversión controlada. En resumen, mandaremos algunos procesos a cloud, pero otros quedarán en nuestro centro de datos”.

Para José Manuel González, director de infraestructura de Evo Banco, entidad 100% digital del grupo Bankinter, “la gran mayoría de nuestros sistemas están basados en diferentes proveedores cloud. La estrategia es multi-cloud, aunque con más peso en alguno de los proveedores de los hiperescalares. Tras varios años, tenemos nuestro core distribuido y la estrategia es clara, siempre que sea posible, SaaS; si no, PaaS; si no, IaaS; y, si no, on premise. Es la mentalidad que aplicamos a cualquier decisión. Empleando diferentes tecnologías, como Kubernetes, obtenemos una gran versatilidad para las capas intermedias. Pero un aspecto importante para nosotros es el aspecto regulatorio, de ahí que sea muy importante consolidar los pasos que vamos dando”.

En palabras de Manuel Asenjo, director TIC de Broseta Abogados, despacho que apuesta por la transformación como base del crecimiento, “nosotros nacimos en Valencia hace más de 30 años, y ahora contamos con ubicaciones también en Madrid,

"LA DISPONIBILIDAD DE LA INFORMACIÓN, DE FORMA SEGURA, ES EL PRINCIPAL VALOR QUE NOS APORTA LA NUBE"

MANUEL ASENJO,
director TIC de **Broseta Abogados**

"EL MOVIMIENTO A LA NUBE ES UN ACTO DE FE, Y SI NO CONFÍAS EN TU PARTNER NO TIENE SENTIDO"

ÁNGEL VICENTE BARRADO,
responsable de estrategia y proyectos especiales de **Codere**

Clica en la imagen para ver la galería

Barcelona y Lisboa. La estrategia pasa por una apuesta por la nube pública, de la mano de Microsoft, para asegurar la conectividad entre las oficinas, y que los recursos están disponibles para todos, sobre todo nuestro core, la gestión documental, algo muy propio del sector. Contamos también con Microsoft 365".

Finalizaba esta primera ronda Ángel Vicente Barrado, responsable de estrategia y proyectos especiales de Codere, firma centrada en las apuestas deportivas y casinos on-line, explicando que "somos una compañía que venimos de una transformación constante, pero nuestro core se mantiene. Apostamos por la evolución de las aplicaciones hacia un cambio de plataforma, pero es posible que vayamos algo tarde, porque nos apoyamos en proveedores que no tienen esa necesidad de renovación. Por eso todavía estamos evolucionando en la transformación

Clica en la imagen para ver la galería

hacia la nube. Contamos con Microsoft y, a día de hoy, estamos tratando de evolucionar infraestructuras monolíticas, y lo haremos hasta donde nos lo permita la legislación, porque es diferente en cada país e, incluso, en cada comunidad autónoma. Esto nos obliga a contar mucho con nubes privadas. En definitiva, una transformación gradual apoyándonos en clouds privadas".

RETOS Y RIESGOS POTENCIALES

Respecto a la evolución de estos proyectos, continuaba el portavoz de Codere explicando que "estamos en una fase muy inicial de FinOps. Estamos todavía lejos de esta filosofía en la que cada uno debe ser responsable de su gasto, porque nosotros lo centralizamos desde el área de infraestructuras. Estamos arrancando con la instalación de todas las herramientas de gestión y análisis de costes, algo que nos permita tener una visibilidad completa

“EL MIEDO AL CAMBIO NO TIENE SITIO EN UN DEPARTAMENTO DE TI”

MIGUEL MARTÍNEZ,
CISO y responsable de infraestructuras y comunicaciones de Editorial **Edelvives**

“EN CLOUD ES MUY IMPORTANTE CONSOLIDAR LOS PASOS QUE VAMOS DANDO, LA CREACIÓN DE SOLUCIONES EFICIENTES Y ESCALABLES, ASÍ COMO EL CONTROL DE COSTES, ES DE VITAL IMPORTANCIA”

JOSÉ MANUEL GONZÁLEZ,
director de infraestructura de **Evo Banco**

Clica en la imagen para ver la galería

y una información real para construir sobre eso. Nuestras necesidades de negocio no van a la velocidad de otros sectores, pero nos lo planteamos a futuro, sí, porque todos necesitamos unos modelos de gestión de costes”.

En este sentido, Javier Vélez (Capital Energy) apuntó que “la nube tiene grandes beneficios, pero también viene acompañada de riesgos notables que es importante ponderar. El nivel SaaS ha venido a proporcionar un modelo de democratización muy relevante, pero hay procesos de crecimiento natural que generan una realidad muy invasiva. Me gustaría que me ofrecieran exactamente las capacidades que necesito y, sin embargo, lo que me encuentro es que las nubes intentan crecer en anchura solapándose unas con otras. Otro problema es la disrupción de la experiencia del usuario, porque acabas creando entornos distintos con experiencias muy diferentes que rompen la continuidad de uso. Sería necesario, en este sentido, ofrecer servicios en un entorno común con independencia de la solución de nube que hay por detrás. Además, hay un problema de fuga de datos potencial. Los proveedores te ofrecen grandes capacidades de fácil despliegue, pero a cambio, con frecuencia, acaban gestionando tus datos. Si no pones punto de atención, es muy probable que tu data termina distribuida entre diferentes proveedores. Por último, el esfuerzo de globalización es otro reto importante. Cada proveedor tiende a ofrecer un todo sistémico de capacidades en el que puedes terminar atrapado haciendo muy complicado cualquier ejercicio de integración compositiva entre soluciones. En muchas de estas estrategias tengo la sensación de que

Clica en la imagen para ver la galería

“LA NUBE TIENE MUCHAS TRAMPAS, Y ACABAS LLEVÁNDOTE SORPRESAS CON LOS COSTES”

JAVIER VÉLEZ,
head de arquitectura de
Capital Energy

“EN LA NUBE HAY QUE SECURIZAR EL DATO Y EL ACCESO”

CARLOS TORTOSA,
director de grandes cuentas
de **ESET España**

Clica en la imagen para ver la galería

el cliente está fuera de la toma de decisiones”.

A esto apuntaba Ángel Vicente Barrado (Codere) que el movimiento a la nube “es un acto de fe. Todo se basa en la integridad de la información, y si no confías en tu partner no tiene sentido. Obviamente, dejaremos de trabajar con ellos en el momento en que tengamos una fuga, porque a nivel legislativo es imprescindible. Además, tú trasladas esa responsabilidad con tus contratos”.

“No digo que haya una relación de desconfianza”, matizaba Javier Vélez, “sino que su modelo de negocio es sacarte de la ecuación, porque ellos ganan dinero gestionando tus datos”.

En este sentido, Miguel López, architecture & infrastructure engineering director de Making Science, recalcaba que “la seguridad está en la base de cómo montar la arquitectura y tu partner te lo tiene que dar. A nivel de costes, el problema es que se suben cosas a la nube sin un planteamiento

Clica en la imagen para ver la galería

previo, y los costes se disparan. Pero eso es algo que tiene que pensar TI, porque es evidente que sin negocio no puede haber TI”. Quim Alfaro, director de consultoría de Syntax, añadía que siempre “se ha visto a TI como un bloqueante del negocio y eso es algo que la nube ha dinamitado. Muchos proveedores entran por negocio y esto genera dificultad a TI, que es quien tiene que integrarlo y securizarlo”.

De hecho, apostillaba Miguel López, “muchas veces negocio nos pide soluciones tipo SaaS para no tener que negociar con TI. Con todo, FinOps, seguridad y un adecuado plan de continuidad y contingencia deberían ser elementos básicos. Los proveedores ofrecen diferentes niveles de gobernanza y seguridad, pero eso conlleva un coste extra. Nosotros somos especialistas en transformación digital, dato y seguridad, y estamos viendo la separación de la arquitectura para el tratamiento de los datos del CDP (Customer Data Platform), que puede ser cualquiera. TI gobierna la ingesta de datos y negocio el CDP”.

“LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL VA DE PERSONAS, TALENTO Y DE RELACIONES HUMANAS ALREDEDOR DE LA TECNOLOGÍA”

MIGUEL LÓPEZ,
architecture & infrastructure engineering director de **Making Science**

“SIEMPRE SE HA VISTO A TI COMO UN BLOQUEANTE DEL NEGOCIO Y ESO ES ALGO QUE LA NUBE HA DINAMITADO”

QUIM ALFARO,
director de consultoría de **Syntax**

Clica en la imagen para ver la galería

Clica en la imagen para ver la galería

MANTENER EL CONTROL DE LOS DATOS Y LAS DECISIONES

“Negocio debería peticionar en términos de necesidades concretas de negocio”, comentaba Javier Vélez. “No se piden soluciones concretas de mercado. La responsabilidad de análisis y selección de productos debería recaer en gran parte en TI, para considerar los aspectos técnicos de manera que decisiones equivocadas no lleguen a contaminar a toda la organización”.

En el caso de Evo Banco, nos explicaba José Manuel González, “hemos creado un modelo de soluciones para simplificar el proceso de diseño y lograr crear soluciones más homogéneas y escalables, dicho modelo nos permite además poder ser mucho más eficientes en costes al simplificar el control de gastos en la nube, que es un elemento de vital importancia”, y añadía que “otro elemento que hay que poner encima de la mesa es la transformación cultural. Es algo que tiene que ocurrir, hay que lograr echar abajo la barrera que existe en la diferenciación de negocio y tecnología, cada día es más difusa la línea donde empieza una y acaba la otra, la tecnología ya no es solo una herramienta para apoyar al negocio, si no, una forma de crear productos digitales, que logran acercarnos a las necesidades de nuestros clientes, por lo que cada día es más importante que las empresas evolucionen para crear grupos de trabajo híbridos haciendo cada vez mayor el solape del diagrama de Venn y que tecnología conozca y hable negocio y negocio, conozca y hable tecnología”.

En esta línea se expresaba Miguel Martínez (Edelvives), quien ratificó que “en nuestro caso, el departa-

mento TI es un brazo más que ayuda al resto. Acompaña al resto de departamentos para ver qué necesidades tienen. En TI no solo necesitamos técnicos, sino personas que sepan de negocio".

Al hilo de esta idea, Carlos Tortosa, director de grandes cuentas de ESET España, apuntó que "esta relación depende del nivel de tecnificación de cada empresa, pero es evidente que TI no debe ser solo un apoyo del negocio, pero tampoco tiene que verlo como un freno para la evolución".

"Es una cuestión de sectores", puntualizaba Manuel Asenjo (Broseta Abogados), "y el nuestro no ha tenido esa evolución todavía. Queremos ir hacia allí, pero es un paso que todavía no se ha dado, y el usuario quiere una relación personal con su abogado y que sea una persona quien le solucione el problema, no que lo haga una máquina. Por tanto, en nuestro caso, todavía somos un apoyo y, por tanto, un gasto".

Coincidía con él Carlos Tortosa, que añadía que "en algunos sectores la tecnología debería aportar más, pero el propio sector y las instituciones mantienen procesos antiguos y no se han tecnificado como deberían".

OBTENER VALOR DE LOS ACTIVOS EN CLOUD

Y una vez examinados los retos, ¿cómo se puede sacar el máximo valor de los activos en la nube? En el caso concreto de Broseta Abogados, su director TIC explicaba que "nuestra mejor forma es dar respuesta a la disgregación de las sedes. Los abogados viajan mucho y tienen que desplazarse a los clientes, y necesitas la información disponible, y ahí hemos tenido que apostar por una plataforma para hacerlo de forma segura y fiable. Así es donde obtenemos el valor de la nube".

En Codere, apuntaba su responsable de estrategia y proyectos especiales, "son fundamentales las comunicaciones, porque somos una empresa de retail y necesitamos las diferentes salas activas, porque si una no está operativa, no genera. Por tanto, mi inversión en infraestructura base es muy alta, y buscamos siempre modelos más eficientes".

"Evidentemente", recordaba desde la Editorial Edelvives su CISO, "si no tienes comunicación, no tienes cloud. Nuestro planteamiento a futuro pasa por dejar de invertir en infraestructura física, que cada vez es más cara. Necesitas infraestructura que no caduque y que no incremente los costes de mantenimiento". Asimismo, señaló que "los servicios escalables son una de las grandes ventajas. Dependiendo del tráfico, puedes escalar el servicio como necesites. Nosotros tenemos meses de alta necesidad en la venta on-line, y la nube nos permite solventarlos".

Para el responsable de arquitectura de Capital Energy, "el valor de la nube está más en los servicios de IaaS y PaaS, que en las capacidades SaaS si bien esta última capa ofrezca soluciones eficaces con buen tiempo a mercado. La productividad es fundamental en la nube de hoy, igual que la alta disponibilidad. Pero los niveles inferiores terminan a la larga siendo la base de una construcción solida arquitectónica. IaaS es la base para disponibilizar infraestructura en minutos lo cual impone un ritmo de despliegue que hasta hace pocos años era imposible de imaginar. La capa PaaS por su parte, proporciona la abstracción necesaria para construir inteligencia de negocio de manera integral y cohesiva. Sin embargo, SaaS te marca un camino de puntos

que se traducen en riesgos no desdeñables. Como tantas veces ha ocurrido en la profesión, muchos cambios de paradigma tecnológico se imponen por modismos incluso por encima de las necesidades. Los ritmos de cambio nos sobrepasan y con frecuencia se imponen cambios en las aproximaciones tecnológicas que no dejan margen temporal para demostrar un valor medible a los equipos de negocio. El problema es que nos comen las revoluciones. Para bien o para mal, la nube es en muchos sentidos un agente del cambio disruptivo justo en este sentido".

En opinión de José Manuel González (Evo Banco), "la democratización de la tecnología no debe implicar un desgobierno. La arquitectura tiene que estar bien definida, pero no puede implicar la tiranía de la tecnología sobre el resto de elementos. Los roles deben estar definidos y que cada uno haga lo que tiene que hacer. Y la agilidad debe respetar los controles y procesos necesarios, aunque es necesario entender que los procesos deben cambiar y adaptarse a nuevos modelos de trabajo que logren hacer las compañías más eficientes, el ciclo de vida no solo debe existir en el Software, las compañías también tienen que saber evolucionar culturalmente y alinearse con estos nuevos modelos de trabajo. En cuanto a productos SaaS es importante conseguir que los productos se adapten a tus necesidades y tengan encaje con los problemas que tienes que solucionar y no a la inversa, si un producto SaaS no tiene un encaje claro, hay que seguir trabajando en la solución que mejor funcione. Por otra parte, los cambios importantes a nivel de plataforma, como por ejemplo transicionar hacia modelos Cloud o partir monolitos en microservicios, deben hacerse de una forma bien estudiada, y seguir la regla de "si algo funciona, mejor no tocar". Pero lo cierto es que la gran mayoría de las veces puedes construir algo más eficiente, y en ese punto es cuando hay que plantearse el cómo y cuándo abordarlo, sabiendo que dicha transición puede conllevar una transformación importante".

Y eso es algo que enfatizan en Making Science, como apuntaba su director de arquitectura: "la nube tiene una serie de ventajas, como facilidad, disponibilidad, escalabilidad, resiliencia... pero hay que tener en cuenta una serie de variables que la tecnología no controla, porque, si no, el despliegue no será óptimo".

Desde Syntax, su director de consultoría indicó que "lo puedes planificar a varios años y no necesitas ejecutarlo. Nosotros proponemos a las empresas que empiecen por algo pequeño y luego vayan creciendo".

A la vista de estos retos y necesidades, Carlos Tortosa (ESET) apuntaba que "en la nube hay que securizar el dato y el acceso. El proveedor de seguridad debería ser diferente del proveedor de nube, porque es importante basarse en expertos. El talento es esencial y, a partir de este, el partner debe aportar su valor especializado. Además, la venta consultiva es esencial para conocer al cliente y generar la confianza necesaria". ■

Clica en la imagen para ver la galería

MÁS INFO +

» Mesa redonda: Retos en la gestión de activos IT en cloud: maximizando las ventajas de la nube

COMPARTIR EN REDES SOCIALES

ALFONS BUXÓ, GLOBAL CLOUD TRANSFORMATION LEADER EN DELOITTE

"La capacidad de innovación es lo más valorado por los clientes de la nube"

En esta entrevista, Alfons Buxó, Global Cloud Transformation Leader en Deloitte, nos habla sobre los cambios que se están produciendo en el ecosistema y el mercado de la nube. Percibe que se está alcanzando una nueva etapa de madurez, tanto por parte de los proveedores como de los clientes, en que las empresas han comprendido que la nube no tiene por qué ser más barata que la infraestructura local, ya que "depende de cómo se operen los entornos y qué disciplina se aplique alrededor de FinOps".

ENTREVISTA >> Alfons Buxó nos habló en su intervención sobre los cambios que se están produciendo en el ecosistema y el mercado de la nube.

INNOVACIÓN PARA GANAR COMPETITIVIDAD

Buxó continúa diciendo que "en la pandemia vimos un cambio de foco de lo que era centrarse en costes a la escalabilidad", un problema como

para poder atender la creciente demanda en los canales online. Explica que "los clientes que ya habían desplazado sus servicios a cloud tuvieron muchos menos problemas a la hora de escalar sus servicios y dar calidad en los mismos al cliente, y los que no se habían movido a cloud tuvieron muchos más retos". Continúa diciendo que "lo que estamos viendo ahora en el mundo postpandemia es una transición hacia la innovación", basada en "la necesidad de optimizar respecto a todas las inversiones en IT que se han realizado en los últimos tres años, y a la necesidad de diferenciarse".

UNA NUBE MEJOR ADAPTADA A CADA SECTOR

Buxó también nos ilustra sobre el concepto de Industry Cloud, que considera precisamente como "ese siguiente capítulo de innovación". Cree que "la innovación se ha centrado mucho en la plataforma, en servicios horizontales con respecto a las industrias. Esto está generando deuda tecnológica en grandes compañías que habían invertido en innovaciones que ahora están a la disposición de cualquier entidad, a veces mejores y más baratas". Añade que

> "LAS EMPRESAS VAN A TENER QUE INVERTIR EN MODERNIZAR Y REARQUITECTURAR LOS BACKENDS"
>
> **ALFONS BUXÓ**
> Global Cloud Transformation Leader en **Deloitte**

"la siguiente evolución en la cadena de valor por parte de los proveedores es dar soluciones especialmente verticales en esa innovación, y sectoriales" y que esto es lo que ahora llamamos Industry Clouds.

TENDENCIAS EN EL MERCADO CLOUD

Sobre lo que está por venir en el sector, Buxó menciona varias macrotendencias. Por un lado, está la experiencia de usuario, "en la que se ha invertido una cantidad significativa de presupuesto para mejorar los canales digitales y tener una experiencia mucho mejor para el consumidor". Por otro, la hiperpersonalización de servicios por parte de los proveedores, que se ha visto claramente en algunos sectores, pero que se va a extender a todas las demás industrias, y va a requerir dos cambios más. Uno es la modernización de los backends. Explica que, al adentrarse en la hiperpersonalización se ha generado una gran presión "en los frontales que se ha transmitido al backend, y las empresas van a tener que invertir en modernizarlos y rearquitecturarlos". El otro gira en torno al dato, ya que esta hiperpersonalización "requiere que, de todas las interacciones que se tengan con los clientes, podamos extraer pautas y patrones que nos ayuden a conocer mejor a nuestro cliente y a servirlo de forma más óptima".

CAMBIOS EN EL MARCO REGULATORIO

En lo que se refiere a la privacidad y la soberanía del dato, Buxó considera que Europa lo ha hecho muy bien con las últimas regulaciones, convirtiéndose en un ejemplo para otras economías, pero puntualiza que "fruto de ciertas crisis geopolíticas y de los intereses de los estados, estamos viendo que la regulación no es la única arma para protegerse en caso de esos conflictos". Explica que Europa se está centrando cada vez más en la soberanía, pero debe trabajar más en ciertos aspectos, y anticipa nuevas propuestas de normativas centradas en la parte del dato y en la operacional.

Finalmente, Buxó destaca la gran diferencia que existe en el nivel de adopción de la nube en Europa, y especialmente en España, con respecto a países como Estados Unidos, y dice que "para la modernización y la transformación digital de las empresas, tenemos que acelerar esa adopción". ■

MÁS INFO +

» Estado del mercado cloud en España

COMPARTIR EN REDES SOCIALES

OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS DE LAS NUEVAS TENDENCIAS EN TORNO AL CLOUD

Para ilustrarnos sobre los desafíos y oportunidades que presenta la nube para las empresas españolas hemos reunido a seis representantes de importantes proveedores tecnológicos. Contamos con la presencia de José Bernal, Director de Servicios de Crayon España, Darío Bengoechea, Regional Sales Manager para Spain y Portugal de Thales Data Security, Oscar Bernacer, Director Cloud Engineering de Oracle Ibérica, Alejandro Solana, Director Técnico de Nutanix, Unai Hernández, Systems Engineer en

Clica en la imagen para ver la galería

Dell Technologies y Guillermo Fernández, Manager Sales Engineering para Iberia, en WatchGuard Technologies. Con ellos hemos analizado cómo ha cambiado el ecosistema tecnológico de las organizaciones en los últimos años con la adopción acelerada de la nube, lo que ha generado nuevos desafíos y también nuevas oportunidades de crecimiento para las organizaciones y los proveedores de servicios.

MESA REDONDA >> Debatimos sobre oportunidades y desafíos con representantes de Crayon España, Thales Data Security, Oracle Ibérica, Nutanix, Dell Technologies y WatchGuard Technologies.

SALUD DEL MERCADO CLOUD ESPAÑOL

José Bernal, de Crayon España, da comienzo al debate destacando cómo el crecimiento del mercado cloud se ha acelerado desde la pandemia, en gran medida por la adopción del teletrabajo, y también por la necesidad de acceder a tecnologías como la inteligencia artificial a un coste asumible, ya que desplegar y mantener estas capacidades on-premise es mucho más caro que acceder a ellas desde la nube. A pesar del avance inexorable de la nube, Bernal considera que "es difícil que on-premise vaya a desaparecer de manera inmediata", y alerta de que los costes de cloud no son necesariamente menores a los de la infraestructura local. En su opinión, "si no se hace una buena gestión, probablemente sea más caro". Y asegura que "el ahorro en cloud comienza desde antes de la migración" y que "la gobernanza es algo a tener muy en cuenta y no perder de vista".

Unai Hernández, de Dell Technologies, coincide con ello y destaca ciertas ventajas que se obtienen en cloud, como la automatización, la flexibilidad del pago por uso o la aceleración del time-to-market. También señala que "no se puede comparar una infraestructura on-premise con una infraestructura en cloud", y que "esto ha facilitado que muchos de los clientes se hayan movido a este sector". Para Alejandro Solana, de Nutanix, el principal foco de las organizaciones está en sus aplicaciones y sus datos, y en operar en un entorno lo más ágil y sencillo posible, que le permita adaptarse con la mayor agilidad al nuevo contexto. "Yo creo", continúa Solana, "que el cloud es un modelo operacional que hay que extenderlo a cualquier ubicación, y que hay que simplificar para garantizar la seguridad, la agilidad, la puesta en marcha y la escalabilidad". También coincide con Bernal en "la importancia de facilitar que las organizaciones consuman inteligencia artificial, además de una manera flexible ágil y sin ataduras a futuro, para poder tomar las decisiones en función de su realidad de negocio", y esto impulsará el consumo de tecnologías avanzadas a través de cloud.

LAS CARGAS DE TRABAJO CRÍTICAS SE MUEVEN A LA NUBE

Desde Oracle, Oscar Bernacer anticipa una segunda oleada de migración a la nube, protagonizada por el traslado de cargas de trabajo más críticas, mucho más exigentes en infraestructura, recursos, medios, gobierno... Y considera que eso hará trabajar más a los proveedores para "simplificar en la medida posible y que la tecnología sea asequible para los clientes y democratizarla". Por ello, destaca cómo algunas empresas están empezando a aplicar metodologías FinOps para hacer un estudio completo de todos los posibles escenarios de evolución. Y después, "para tener ese control, no solo de los costes sino también del beneficio que se está obteniendo como resultado de utilizar esas

"ES DIFÍCIL QUE ON-PREMISE VAYA A DESAPARECER DE MANERA INMEDIATA"

JOSÉ BERNAL,
Director de Servicios,
Crayon España

"ESTAMOS VIVIENDO EN UN ENTORNO EN EL QUE CONVIVEN LOS DOS MUNDOS: EL CLOUD Y EL MUNDO HÍBRIDO"

DARÍO BENGOECHEA,
Regional Sales Manager Spain &Portugal, **Thales** Data Security

Clica en la imagen para ver la galería

tecnologías de cloud, vemos también una adopción de tecnologías cloud ágiles, flexibles y escalables". Pero pone el foco en el apartado de costes, y aclara que "de nada sirve adoptar un modelo de cloud ágil y escalable, si luego los modelos de contratación son estrictos y no permiten escalar, o penalizan ese escalado".

Por parte de Thales, Darío Bengoechea apunta que "más del 50% de las empresas tienen más del 50% de sus datos sensibles en cloud" y el 72% de las empresas ya utilizan más de un proveedor de la nube. Considera que "hoy en día estamos viviendo en un entorno en el que conviven los dos mundos: el Cloud y el mundo híbrido", lo que requiere herramientas centralizadas que permitan tener una política común para la gestión del dato, sin importar dónde se encuentre. Guillermo Fernández continúa diciendo que muy pocas empresas pueden trasladar el 100% de sus activos a la nube y una parte queda en las oficinas. Esto hace que el perímetro de seguridad quede

Clica en la imagen para ver la galería

muy diluido e introduce nuevos factores a considerar en la protección de los activos.

COMBINANDO LAS CAPACIDADES DE LA NUBE Y ON-PREMISE

Como proveedores, Oscar Bernacer dice que desde Oracle ven que la nube no solo se está utilizando para consumo propio de las empresas, sino también para revender capacidades cloud y construir marketplaces que permitan llegar a más clientes. Coincide con el resto de miembros de la mesa en que se está expandiendo el enfoque multicloud, que se combina con la nube híbrida, integrando los entornos legacy con la nube para reducir la latencia y "mantener unos márgenes de seguridad y acuerdos de nivel de servicio adecuados". Alejandro Solana opina que las organizaciones están comen-

“LOS PROVEEDORES DEBEMOS HACER QUE LA TECNOLOGÍA SEA ASEQUIBLE PARA LOS CLIENTES Y DEMOCRATIZARLA”

OSCAR BERNACER,
Director Cloud Engineering,
Oracle Ibérica

Clica en la imagen para ver la galería

zando a “analizar más en profundidad lo que tienen, a nivel de aplicativo, de dato, porque con cloud se ha producido un cambio de arquitectura”. Y están adoptando “arquitecturas de microservicios y de contenedores para dividir los aplicativos y ejecutarlos de manera horizontal”. Por ello está convencido de que se requiere un puente entre las arquitecturas del pasado y el futuro que permita llevar las capacidades de la nube a las aplicaciones más críticas on-premise. Y piensa que esto será especialmente importante para aplicar localmente capacidades como la inteligencia artificial, el machine learning y otras tecnologías avanzadas a los activos on-premise, trayendo al entorno local estas capacidades desde cloud.

El cambio de modelo de entrega como servicio es una de las tendencias más importantes en el mercado cloud y las organizaciones quieren

“CON CLOUD SE HA PRODUCIDO UN CAMBIO DE ARQUITECTURA”

ALEJANDRO SOLANA,
Director Técnico, **Nutanix**

Clica en la imagen para ver la galería

contar con capacidades consistentes cuando suben sus cargas críticas a la nube. En este sentido, Solana dice que se deben “SaaSificar” todas las aplicaciones para que se puedan ejecutar en cualquier ubicación con la misma experiencia de consumo. Y José Bernal opina que se deben entender en profundidad las necesidades del cliente, por lo que en Crayon recomiendan hacer un pre-análisis en profundidad para “descubrir las pequeñas ineficiencias que ocurren en local, pero que se multiplican cuando vas a cloud”.

CIBERSEGURIDAD, PALANCA O FRENO PARA LOS PROYECTOS CLOUD

La ciberseguridad también es un punto clave para los participantes de esta mesa redonda. Guillermo Fernández destaca que la percepción de pérdida de control sobre la seguridad al pasar de on-premise a cloud está bastante extendida en varios países europeos. Aunque señala que el problema en España es que muchas empresas

"PENSAR CON SENTIDO COMÚN ES FUNDAMENTAL PARA SEGUIR AVANZANDO"

UNAI HERNÁNDEZ,
Systems Engineer,
Dell Technologies

"MUY POCAS EMPRESAS PUEDEN TRASLADAR EL 100% DE SUS ACTIVOS A LA NUBE"

GUILLERMO FERNÁNDEZ,
Manager Sales Engineering Iberia, **WatchGuard Technologies**

piensan que invertir en infraestructura propia y amortizarla a largo plazo tiene un menor costo que moverse a la nube. Por su parte, José Bernal afirma que en España "las compañías perciben que el cloud es seguro" y este es precisamente uno de los problemas, ya que lleva a muchos a descuidar la seguridad. Otro es la falta de conocimiento sobre los entornos cloud y su seguridad, y opina que los proveedores deben analizar, verificar e impulsar el nivel de conocimiento del cliente para que los proyectos de la nube lleguen a buen término.

Por su parte, Oscar Bernacer también piensa que la percepción de costes elevados y la escasez de conocimientos y de profesionales cualificados perjudican a las empresas españolas a la hora de acometer proyectos cloud. Desde Oracle creen que adoptar mecanismos automatizados asistidos por inteligencia artificial, por ejemplo, para las operaciones de seguridad más rutinarias. Aunque no se puede delegar todo en la IA y

opina que se debe aplicar la seguridad al diseño desde el principio. Darío Bengoechea destaca la necesidad de "tener una estrategia común que permita desde una sola herramienta gestionar todas las políticas de protección de datos, independientemente de la ubicación". En Thales apuestan por el cifrado y la gestión de claves a través de un sistema unificado para on-premise y cloud, y para Nutanix el primer paso es construir una plataforma industrializada y estandarizada que después simplifique las cosas.

MODELOS DE EVOLUCIÓN DE ON-PREMISE A CLOUD

La adopción de la nube avanza y, aunque en España hemos ido algo rezagados, José Bernal opina que este año será el de consolidación de muchas cosas, ya que las empresas perciben grandes beneficios en cloud. El coste de construir y mantener un centro de datos es cada vez mayor, con el aumento del precio del suelo y la energía. Además, muchos proyectos requie-

ren recursos específicos que no se pueden reasignar fácilmente a otros despliegues, debido a los requisitos específicos de cada uno. En cambio, en la nube la asignación y reutilización de recursos es más sencilla y flexible, lo que se traduce en más agilidad, mejor control de costes y acceso a tecnologías avanzadas muy costosas de implementar on-premis ventajas seguirán impulsando el aumento del gasto y el mayor alcance de la nube en las empresas, como el resto de participantes de esta mesa de debate, Bernal es categórico al afirmar que "on-premise no va a desaparecer".

Por su parte, Alejandro Solana vuelve a reiterar que desde la pandemia se han lanzado muchos proyectos cloud improvisados y, esta precipitación ha llevado a que ahora muchas organizaciones están llevando a cabo un movimiento de "repatriación de ciertas cargas que no encajaban por su arquitectura, por sus modelos de consumo, en la cloud pública". Por ello, coincide con Bernal en que se debe hacer un inventario detallado de los activos y ver qué aplicaciones son susceptibles de llevar a cloud y cuáles no. Con ese conocimiento y planificando las futuras necesidades de seguridad, agilidad, continuidad de negocio y escalamiento se puede empezar con proyectos de tamaño pequeño y seguir avanzando con garantías. Estos e puede hacer siguiendo un modelo de "land & expand", que permite afianzar la experiencia y el conocimiento adquiridos en cada etapa, facilitando escalar con más agilidad y garantías de éxito cuando se quieran abordar entornos más globales.

UNA MIGRACIÓN PASO A PASO

Unai Hernández también está convencido de que esa parametrización es vital para pasar de un modelo a otro, y que es necesario pensar con sentido común para seguir avanzando y aprovechar lo que puede ofrecer la nube. Aconseja comenzar la migración de las cargas de trabajo más tradicionales, más fáciles de llevar a la nube, y después pasar a modelos de micro segmentación, contenedores, etcétera. Por su parte, Oscar Bernacer explica que cloud es un medio para que las organizaciones consigan sus objetivos de una forma más rápida, y que el gap con respecto a la migración de cargas de trabajo críticas se está cerrando. Muchas empresas optan por un modelo híbrido, especialmente en sectores sometidos a más presión regulatoria y en el sector público, y

opina que el modelo de centro de datos en la nube es muy interesante en estos casos. Aunque, sea cual sea el modelo elegido, hace hincapié en que "los proveedores deben ser capaces de convencerles e impulsar a esa evolución". Por último, Guillermo Fernández comenta que en WatchGuard ven un progreso de la contratación de servicios y virtualización cloud más lento de lo esperado, pero perciben una tendencia cada vez mayor hacia el cierre de centros de datos propios para llevarlo todo fuera, porque deja de tener sentido para ellos cuando en la nube obtienen capacidades similares con un menor costo. ■

MÁS INFO +

» Encuentros ITDM Group: La nube como palanca para el crecimiento y la mejor gestión empresarial

» Previsiones tecnológicas sobre inteligencia artificial en 2023

COMPARTIR EN REDES SOCIALES

JUAN ROJAS CASTRO, SOCIO DE APECDATA

“La localidad y la cercanía de los proveedores aporta muchísimo valor al cliente final”

Cerramos nuestros encuentros ITDM Group con una entrevista a Juan Rojas Castro, socio de la asociación Apecdata, que reúne a un ecosistema heterogéneo de proveedores españoles de servicios de los entornos datacenter y de la nube. Sus miembros, todos de capital nacional, proporcionan desde servicios de colocación y housing para servidores físicos a máquinas virtuales, servicios gestionados, de telecomunicaciones, infraestructura o servicios cloud. Rojas nos explica que su principal misión es proporcionar una voz común para el ecosistema nacional del sector, compuesto principalmente por empresas de tamaño medio, para ganar fuerza frente a los grandes proveedores que dominan el mercado.

ENTREVISTA >> Juan Rojas Castro explicaba en esta entrevista el papel de su asociación para hacer oír la voz de sus miembros en el mercado.

"La actividad de la asociación está muy centrada en hacer foco en los problemas comunes", comenta Rojas, "en las dificultades que nos encontramos". Menciona cómo los conflictos geopolíticos que se han generado recientemente en la región están condicionando el precio y el acceso a la energía, algo fundamental, ya que "los centros de datos somos devoradores de electricidad". Y dice que "buscar formas comunes de hacer frente a estos desafíos nos permite aportar mucho valor a los socios".

CONCIENCIACIÓN Y SENSIBILIZACIÓN EN LA INDUSTRIA

Apecdata también persigue ayudar a posicionar mensajes estratégicos para la industria. Principalmente los relacionados con la privacidad, la protección de datos y las normativas europeas que, en sus palabras, "desde otros proveedores cloud externos a la Unión Europea son más difíciles de abordar". Asegura que los proveedores nacionales "tienen una oferta y una propuesta que deben diferenciar con respecto a la que ofrecen estas grandísimas multinacionales, que tienen ubicaciones en todo el globo y que desbordan con los números y el abanico de soluciones que ofrecen". Por ello, uno de los mensajes fundamentales que difunde la asociación es que "la localidad y la cercanía de los proveedores aporta muchísimo valor al cliente final". "Pensamos", añade Rojas, "que a nivel de protección de datos es mucho más fácil para nuestros clientes alojados cumplir con la normativa que si están trabajando con operadoras multinacionales con las que, de alguna forma, existe el riesgo de que datos delicados de las empresas pudieran llegar a filtrarse". Para comprender mejor todo esto, en la asociación han solicitado un estudio, descargable desde su web, en el que se hace un análisis de toda la normativa europea y los riesgos de fuga de datos.

> "HACE FALTA UN TRABAJO IMPORTANTE DE EDUCACIÓN DEL USUARIO FINAL, DEL CONSUMIDOR, PARA HACERLE ENTENDER LA NECESIDAD IMPERIOSA DE PROTEGER SU INFORMACIÓN"
>
> **JUAN ROJAS CASTRO**
> socio de **Apecdata**

NUEVAS NORMATIVAS EN EL FUTURO CERCANO

"La normativa está cambiando de manera constante", asegura Rojas. "La norma va detrás de la realidad, intentando cubrirla, alcanzarla. Y en un mundo tan cambiante como el de la tecnología, es complicado de conseguir". Por ello, cree que "hace falta un trabajo importante de evangelización, de explicación, de educación del usuario final, del consumidor, para hacerle entender la necesidad imperiosa de proteger su información". Comenta que muchas veces se piensa: "yo no tengo nada que esconder". Pero Rojas opina que el punto de vista debería ser el de "yo no tengo nada que enseñar". Considera muy importante esta diferencia, ya que la privacidad es irrenunciable. Como señala, "no solo porque estás hablando de datos personales, que pueden afectar a tu intimidad, sino que en el caso de las empresas es irrenunciable porque la normativa te obliga a no renunciar a ella". En este sentido, pone en valor el esfuerzo y el trabajo de educación y comunicación que están haciendo desde la asociación para sensibilizar al público sobre que la protección y la soberanía de los datos son aspectos fundamentales, y termina su intervención asegurando que "todo el esfuerzo que hagamos es poco". ■

MÁS INFO +

» Asociación de Proveedores Españoles de Cloud y Data Center

COMPARTIR EN REDES SOCIALES

En esta tercera mesa redonda de los Encuentros ITDM Group hemos contado con Javier Rodríguez, Cloud Sales Manager para el Sur de Europa de Check Point Software Technologies, Albert Barnwell, Sales Director para Iberia de CyberArk, Sergio Martínez, Country Manager de Sonicwall Iberia, Borja Pérez, Country Manager de StormShield Iberia, Sergio Pedroche, Country Manager de Qualys España Y Portugal, y Eyal Worthalter, Vicepresidente de Cloud en Utimaco (Realsec), que ha intervenido de forma virtual. En este debate nuestro panel de expertos ha ahondado en las particularidades de la ciberseguridad en los entornos de la nube, las ven-

CIBERSEGURIDAD, DE BARRERA A FACILITADOR EN LA ADOPCIÓN DE LA NUBE

Clica en la imagen para ver la galería

tajas que ofrece este modelo y los desafíos que enfrentan las empresas para realizar una migración segura a la nube.

ADOPCIÓN CLOUD EN ESPAÑA

En general, todos nuestros invitados coinciden en que la adopción de la nube España va algo por detrás de los países europeos más adelantados. "Esto es innegable", según Javier Rodríguez, de Check Point, pero se está viendo un buen ritmo, y pronto podríamos situarnos en la media europea. Albert Barnwell, de CyberArk, apunta que "hay sectores más maduros que tienen una apuesta mucho más grande, porque ven unos beneficios más rápidos", pero descarta que existan grandes diferencias en la adopción cloud a nivel geográfico en España. Sergio Martínez, de Sonicwall, sí apunta a diferencias entre distintas tecnologías en la nube, y opina que la migración a cloud "avanza bastante rápido y este próximo año yo creo que va a ser bastante positivo en términos de adopción de cloud por parte de las administraciones públicas".

En este sentido, Borja Pérez, de Stormshield Iberia, ve dos escenarios principales: "la gran empresa, que se lleva unos servicios a la nube por todas las ventajas que tiene, y muchas PYME, que está yendo a la nube de la mano de su integrador, que pasa de darle unos servicios on-premise o a montarles infraestructura en su casa, a llevárselo a esa nube del tipo que sea". Sergio Pedroche, de Qualys, también percibe que España está rezagada, e identifica dos modelos: las empreas que necesitan migrar a cloud y las que ya han nacido en ella. Pero coincide en que "más pronto que tarde, al final todos terminaremos tirando a la cloud". Eyal Worthalter, de Utimaco, comenta que las compañías grandes se encuentran en una etapa más allá de la migración masiva a cloud, "empezando la etapa de optimización en la nube: cómo hacer más con menos". Y las PYME están en una etapa más temprana, apoyándose en sus socios para ver cómo realizar la migración a cloud.

MESA REDONDA >> La ciberseguridad fue el centro del debate en esta mesa redonda con portavoces de Check Point, CyberArk, Sonicwall, Stormshield, Qualys y Realsec/Utimaco.

CAMBIO DEL CONCEPTO EN LA CIBERSEGURIDAD CLOUD

Uno de los aspectos clave de la ciberseguridad en la nube es que requiere un replanteamiento ya que, como señala Javier Rodríguez, en el centro de datos tradicional la arquitectura de ciberseguridad cambia poco. En cambio, en la nube "los cambios son a la velocidad de la luz, y algunos son efímeros". En su opinión, para no perder el ritmo "tienes que automatizar y tienes que automatizar al ritmo de la nube". Albert Barnwell indica que la agilidad es clave para la ciberseguridad en cloud, especialmente cuando se adoptan servicios de múltiples nubes. En este caso, se presentan nuevos retos en torno a los accesos y es fundamental tener una gran visibilidad para saber lo que sucede en todo momento y lugar, ya que los cambios se producen muy rápido. Comenta que "El problema es cómo podemos gestionar y dar esa visibilidad, y también poder dar ese cumplimiento que nos requiere la organización". Añade que "muchos clientes tienen dos equipos de seguridad, uno para on-prem y otro para cloud, y les gustaría tener uno único que pudiera controlar todo", para lo que se necesita tener una visibilidad única de todos los en-

“DEBEMOS INTENTAR AGLUTINAR Y CONSOLIDAR LA SEGURIDAD AL MÁXIMO PARA LLEVARLA A UN PUNTO DE MAYOR SIMPLIFICACIÓN Y EFECTIVIDAD”

JAVIER RODRÍGUEZ,
Cloud Security Sales Manager, Southern Europe, **Check Point Software Technologies**

tornos de la nube. Desde el punto de vista de Stormshield, Borja Pérez enfatiza que “visibilidad, monitorización y gobernanza son herramientas básicas, y Sergio Pedroche indica que para lograr esto hay que tener claro que “en un entorno cloud el contexto es mucho más amplio que en el mundo tradicional on-premise, y mucho más rápido, mucho más ágil, mucho más volátil y mucho más complicado de gestionar”. Opina que la clave son las APIs y la programación, con la que “se pueden automatizar cosas y se puede conseguir esa velocidad y esa instantaneidad para obtener telemetrías, datos, etcétera”. Tanto Javier Rodríguez como Eyal Worthalter coinciden en este punto de vista, y este último destaca la necesidad de un cambio de mentalidad sobre el trabajo de seguridad que debe realizar la empresa, parte del cual se deriva ahora al cloud provider. Y puntualiza que “a la vez, la responsabilidad de mantener la información protegida recae al 100% en el usuario”.

“HACEN FALTA HERRAMIENTAS PARA MEJORAR LA VISIBILIDAD Y UNIFICAR LA GESTIÓN DE LA SEGURIDAD”

ALBERT BARNWELL,
Sales Director Iberia, **CyberArk**

CIBERSEGURIDAD CLOUD COMO BARRERA O FACILITADOR

En opinión de Javier Rodríguez, “uno de los motivos por los que las empresas se frenan a día de hoy en la migración a la nube es porque no tienen seguro cómo abordar el tema de seguridad”. Por ello, desde Check Point se ven como habilitadores que deben resolver los retos que supone la nube para el cliente. Borja Pérez comenta que “si no hay una seguridad no puedes obtener las ventajas competitivas que aporta la nube” y Sergio Martínez añade que la introducción de nuevas tecnologías que amplían el perímetro y no tienen una adecuada seguridad, como IoT o 5G, añade complejidad al ecosistema. Para muchas empresas pensar en cómo asegurar todo en la nube es un freno, y cree

"ESTE PRÓXIMO AÑO YO CREO QUE VA A SER BASTANTE POSITIVO EN TÉRMINOS DE ADOPCIÓN DE CLOUD"

SERGIO MARTÍNEZ,
Country Manager,
Sonicwall Iberia

"MUCHAS PYME QUE ESTÁ YENDO A LA NUBE DE LA MANO DE SU INTEGRADOR"

BORJA PÉREZ,
Country Manager,
Stormshield Iberia

Clica en la imagen para ver la galería

que "la única posibilidad de gestionar todo esto de una forma más o menos ágil y flexible es con una ciberseguridad que tiene en cuenta la nube y que despliega recursos en la nube". Pero muchas empresas no tienen en cuenta que la mayor parte de las amenazas provienen del correo electrónico y de un endpoint mal protegido. Las investigaciones de Check Point revelan que el 11% de los ataques pasan los filtros de Microsoft Office 365, y el 11% llegan a la bandeja de correo de destino.

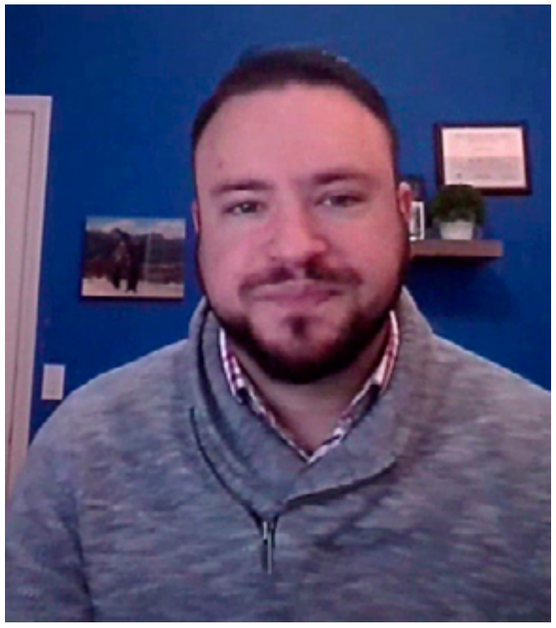
Por ello, en CyberArk también opinan que muchas empresas no disponen de recursos para asegurar todo por sí mismas, y que los partners pueden aportar mucho valor para garantizar la adopción segura de la nube. Desde Qualys creen que "la seguridad no es una barrera, es precisamente el catalizador que permite poder llegar al mercado de forma rápida y eficaz". Por su parte, Eyal Worthalter, apoya el punto de

Clica en la imagen para ver la galería

vista de Javier Rodríguez, según el cual es fundamental tener en cuenta la ciberseguridad desde el diseño de los proyectos cloud. Destaca que ahora se puede elegir diferentes formas de trasladar cargas a la nube, como lift&shift o cloud native, y que el desafío es contar con los recursos y el talento para poder hacerlo bien. En este sentido cree que para poder sacar adelante los proyectos de forma segura es fundamental contar con "aliados que tengan expertise y especialización en ciertos sectores y tecnologías".

AUTOMATIZACIÓN HACER FRENTE A LA ESCASEZ DE TALENTO

Otro de los temas importantes que han surgido en esta mesa redonda es la dificultad para encontrar profesionales cualificados en ciberseguridad cloud. Para lidiar con ello, Javier Rodríguez recomienda intentar "aglutinar y consolidar la seguridad al máximo para llevarla a un punto de mayor simplificación y efectividad",



“ES FUNDAMENTAL CONTAR CON ALIADOS QUE TENGAN EXPERTISE Y ESPECIALIZACIÓN EN CIERTOS SECTORES Y TECNOLOGÍAS”

EYAL WORTHALTER,
Vicepresidente de Cloud,
Utimaco

“LA SEGURIDAD NO ES UNA BARRERA, ES EL CATALIZADOR QUE PERMITE LLEGAR AL MERCADO DE FORMA RÁPIDA Y EFICAZ”

SERGIO PEDROCHE,
Country Manager, **Qualys**
España y Portugal

para reducir la necesidad de personal y ser más eficaces. Para ello considera fundamental contextualizar y tener una mayor visibilidad de todo lo que ocurre para priorizar las acciones importantes. Sergio Martínez añade que en el canal se busca brindar a los partners las herramientas para que construyan su propia oferta enfocada a las PYME, y coincide en que lo importante es aportar herramientas de visibilidad y control, que sean multi-tenant y aprovechen la automatización. Para Albert Barnwell, otra de las claves está en simplificar y reducir el número de tecnologías, y en contar con herramientas para mejorar la visibilidad y unificar la gestión de la seguridad.

PRINCIPALES RIESGOS DE SEGURIDAD EN CLOUD

En general, y como destaca Sergio Martínez, la principal amenaza de ciberseguridad que afecta a los entornos en cloud es el account takeover, el robo de credenciales. Pero también hay muchas amenazas comunes a los entornos físicos, como los ataques de phishing, el robo de datos, la fuga de datos, las estafas.... Explica que, según Gartner, el 99% de los problemas de seguridad en la nube provienen de errores de configuración, y Sergio Pedroche agrega que esto no sucede habitualmente on-premise. Considera que la falta de conocimiento hace más fácil que se comentan errores en este sentido en cloud, lo que aumenta las vulnerabilidades y riesgos. Borja Pérez cree que hay un exceso de confianza sobre la seguridad que ofrecen los proveedores cloud y un error de base en cuanto a la responsabilidad sobre la seguridad. Además, ambos comentan los riesgos en torno a la propiedad de las claves cifradas, que en el caso de los proveedores de cloud pública, principalmente estadounidenses, pueden acabar en manos de las autoridades y agencias de su país de origen, con el riesgo que supone. Por ello, Pérez recomienda “actuar como si la seguridad no fuese responsabi-

lidad del cloud provider, y ver la arquitectura de seguridad como parte de tu infraestructura".

La mayoría de proveedores de soluciones de seguridad enfocadas a la nube ofrecen herramientas diseñadas para mitigar estos riesgos. En Check Point cuentan con la plataforma Cloud Board que, según Javier Rodríguez, "intenta consolidar las opciones de ciberseguridad en el entorno de la nube, contextualizando". En Qualys disponen de Cloud Platform que, en palabras de Sergio Pedroche, se enfoca en "visibilidad, inventariado, tener constancia de cuál es el riesgo en cada momento, basándonos en el contexto y la priorización". Y destaca que su solución aplica la IA y el entrenamiento de redes neuronales para "predecir de cierta forma" ataques como el ransomware. Por su parte, Eyal Worthalter comenta que en Utimaco proponen "una serie de servicios, de soluciones y mecanismos para mantener la llave maestra que encripta toda la información en la nube bajo control del usuario, dentro de la nube, integrada de manera nativa".

Con Stormshield Data Security for Cloud and Mobility, Borja Pérez comenta que integran dentro de una sola plataforma diferentes soluciones para la migración de on-premise a la nube, el correo electrónico y nuevos servicios en modo SaaS que, en conjunto, denomina "ciberinteligencia final". En CyberArk se centran en accesos privilegiados con Privilege Cloud, y Albert Barnwell destaca su expertice en los ataques de suplantación de identidad y robo de credenciales on-premise, que aplican a la migración de sus clientes a la nube. Sergio Martínez dice que con Sonicwall Cloud App Security ofrecen seguridad basada en la nube enfocada al endpoint, una solución "orientada a securizar Office 365 o el Suite a través de APIs, a través de Third Partys". Y se centran en la facilidad de uso y puesta en marcha para las PYME.

CONSEJOS PARA LOGRAR UNA BUENA SEGURIDAD EN LA NUBE

El primer consejo que nos ofrecen los participantes en esta mesa redonda proviene de Javier Rodríguez, pero es secundado por todos, y es estudiar. Con ello se refiere a informarse sobre las particularidades de la seguridad cloud y sobre los requisitos de sus proyectos, y "buscar una solución de seguridad lo más completa y consolidada posible". Además, recalca la importancia de la sencillez, ya que "la complejidad es enemiga de la seguridad". El segundo consejo, señalado inicialmente por Albert Barnwell, es empezar. Comenzar la migración a la nube y hacerlo con socios que puedan ayudarte en este camino. Eyal Worthalter cita la frase de "a veces hay parálisis por análisis", y recomienda comenzar con las herramientas de seguridad cloud de los proveedores de la nube. Una vez que evaluadas estas herramientas nativas, "es momento de buscar en el mercado proveedores que puedan aportar algo que estas herramientas nativas no cubran, o que ofrezcan a la organización visibilidad sobre todas las nubes y el ambiente on-premise en conjunto".

Sergio Martínez opina que en muchos casos hay que ponerse "en manos de tu constructor de seguridad, que es tu integrador de confianza". Y recomienda "ir construyendo una defensa por capas compuesta por diferentes elementos" para establecer barreras eficaces contra ataques cada vez más complejos y sofisticados, aprovechando las capacidades de la IA para mejorar la ciberseguridad. Lo mismo opina Borja Pérez, que pone en valor la ayuda y el asesoramiento que puede proporcionar a las PYME su integrador. Mientras tanto, en las grandes empresas se tiende a realizar con más eficacia un análisis de qué es conveniente migrar a la nube, cuándo y de qué forma, para garantizar la seguridad. Por último, Sergio Pedroche apunta la importancia de aprender de la experiencia ajena porque, como dice, "alguien ya lo ha sufrido antes". Por ello, aconseja aprender de los consejos de buenas prácticas de cada proveedor y estudiar toda la documentación disponible para mitigar riesgos. ■

MÁS INFO +

» Encuentros ITDM Group: La nube como palanca para el crecimiento y la mejor gestión empresarial

» Migración a cloud en las empresas europeas

COMPARTIR EN REDES SOCIALES

CLOUD

LA NUBE COMO PALANCA PARA EL CRECIMIENTO Y LA MEJOR GESTIÓN EMPRESARIAL

¡VER AHORA!

it Digital MAGAZINE

ENCUENTROS ITDM GROUP