



Hiperescalar tu migración a cloud

Obtené más valor de cloud
asociándote con hyperscalers
de la nube pública



La nube no es un ejercicio típico de contratación

Es una sociedad a largo plazo que llega hasta lo más alto de tu organización

Trabajar con uno o más de los proveedores de servicios de nube denominados “hyperscalers” (hiperescaladores) es ahora un componente fundamental de la mayoría de los viajes hacia la nube. De hecho, una investigación reciente de Accenture demuestra que 67%¹ de las empresas utilizan dos o más proveedores de servicios de nube. Esto se debe a que estos proveedores — Microsoft Azure, Amazon Web Services (AWS), Alibaba, Google Cloud etc.— poseen una escala global, gran experiencia, la innovación de vanguardia y la amplia gama de servicios de nube que se necesitan para llevar el valor de la nube al próximo nivel.

[1. Grandes esperanzas: Cómo navegar las barreras hacia la maximización del valor de la nube](#)



Pero para obtener el máximo beneficio de lo que pueden ofrecer los hiperescaladores, tenés que abordar la relación de la manera correcta. Es fundamental que no se trate como un ejercicio tradicional de contratación. Si tu objetivo va más allá de simplemente usar la nube como una infraestructura para productos básicos –lo cual definitivamente debés hacer– ver a los hiperescaladores solo como otros proveedores simplemente no va a funcionar. A largo plazo, el deseo de negociar los menores costos iniciales por sobre todas las cosas no es lo que impulsa el valor de la nube.

Tenés que considerar al proveedor de nube pública que hayas elegido no como un proveedor, sino como un socio de negocios. Tanto el hyperscaler como vos van a apostar a lo grande al crecimiento futuro de los negocios de ambos. De manera que tenés que llevar la conversación de la nube a lo más alto. Esto significa convertirla en una relación del nivel más alto en la cual ambas organizaciones se unen para obtener un beneficio mutuo.

“ Considerá al proveedor de nube pública que elegiste no como un proveedor, sino como un socio de negocios. Tanto vos como tu hyperscaler van a apostar a lo grande al crecimiento futuro de los negocios de ambos.”

Los cinco pasos esenciales para obtener valor de la nube

Maximizar el valor de la nube es más importante que nunca. La mayoría de las empresas saben que la nube es el lugar donde deben estar. Pero sin una visión clara del valor a largo plazo que implica el cambio a la nube de toda la empresa, muchas iniciativas de la nube se desaceleraron o quedaron estancadas. Volver a comenzar –y a toda marcha– es ahora un imperativo empresarial. La disrupción global que provocó la pandemia del COVID-19 convirtió a la nube en un elemento central del éxito empresarial.

La relación que se tenga con un hyperscaler es una de las numerosas formas significativas de obtener más de la nube. El punto de vista de Accenture que presentamos en [Cloud Ascent](#) explica cuáles son los cinco elementos clave para maximizar el valor de la nube. Ellos son: migrar con rapidez y seguridad; asociarse con hyperscalers; modernizar las arquitecturas, las aplicaciones y los datos; repensar las operaciones; y utilizar a la nube como un catalizador para la transformación digital, la innovación y el crecimiento.

En conjunto, estos elementos ayudan a las empresas a asegurar que sus programas de la nube produzcan una arquitectura de nube resiliente, flexible y sostenible y la ventaja competitiva futura necesaria para surgir de manera más sólida en un mundo post-COVID.



Cómo elegir al hyperscaler correcto

Tené en claro cuáles son tus objetivos con respecto a la nube y afiná tu enfoque antes de considerar cuáles son los hyperscalers que funcionarán mejor para vos

La elección de uno o más hyperscalers para asociarte no es un decisión sencilla. Estás asumiendo un compromiso que probablemente dure años, y debés tener muy en claro cuál es tu estrategia desde el comienzo.

Acá no se trata simplemente de una lista de verificación. Cada organización tiene que abordar la cuestión considerando el contexto único del negocio y la industria en que se encuentra, además de sus necesidades de negocios inmediatas y futuras, para luego analizar de qué manera los diversos servicios de los hyperscalers se alinean con todo esto.



Tenemos que analizar algunas preguntas clave:

¿Qué necesidades específicas de nicho o de la industria existen dentro de nuestro negocio?

Si bien muchos servicios de hyperscalers son comparables, cada plataforma tiene capacidades únicas que pueden resultar particularmente adecuadas para algunas unidades de negocios (como las capacidades de data analytics, machine learning o IoT industrial). Además, algunos hyperscalers están establecidos en ciertas industrias y pueden proporcionar servicios a medida listos para usar.

¿Uno o muchos hyperscalers?

Con un enfoque dirigido, es posible aprovechar al máximo los mejores servicios de una variedad de diferentes proveedores de la nube. Pero trabajar con más de un hyperscaler genera desafíos además de beneficios. La decisión se debe analizar en profundidad (ver recuadro). Para la mayoría de las organizaciones, la forma óptima de avanzar será seleccionar un hyperscaler primario para la mayor parte de las cargas de trabajo críticas para la misión, y luego trabajar con uno o más proveedores secundarios cuando las necesidades específicas del negocio y las capacidades del hyperscaler están mejor alineadas. Esto puede ocurrir, por ejemplo, porque un hyperscaler secundario cumple con ciertas condiciones de carácter regulatorio, comercial, industria o específico de la carga de trabajo. De esta manera la organización puede reunir experiencia y aptitudes centrales en una plataforma.





¿Ponemos todo en la plataforma?

You need to consider how much you plan to leverage hyperscaler platform services (i.e. PaaS, which offers a pre-defined cloud environment on which to build) versus building your own applications on its infrastructure (IaaS) and having to maintain that environment. This needs to be decided upfront because it can influence which hyperscaler you choose. There are no hard and fast rules here, but you need to carefully consider your organization's skills, capabilities and bandwidth if your decision is to build on infrastructure alone.

¿Deberíamos tratar de co-innovar?

Quizás creas que tenés necesidades específicas que ningún hyperscaler en particular puede atender. Pero no te olvides de que todos estos proveedores están en sus propios viajes de innovación y con frecuencia están dispuestos a asociarse con clientes y compañías como Accenture para elaborar estos servicios en sectores emergentes o nichos, más aún cuando existe otro hyperscaler que domina esa área. Los integradores de sistemas como Accenture pueden desempeñar un rol clave en promover la innovación, presentando nuevas herramientas y ayudando a poner en práctica las nuevas ideas.

¿La elección está determinada por nuestro ambiente tecnológico actual?

Nadie inicia el viaje desde cero. Las decisiones del pasado sobre arquitecturas, tecnologías y sistemas operativos nunca deberían imponer el viaje a la nube. Sin embargo, en la práctica lo van a guiar. Si tu organización ya ha adoptado, digamos, los containers/Kubernetes o las soluciones de Microsoft, es posible que algunos hyperscalers surjan como la elección natural.

¿La elección está determinada por nuestro ambiente tecnológico actual?

Finalmente, investigar qué incentivos ofrece cada hyperscaler. Durante una migración, pueden existir importantes costos adicionales antes de abandonar completamente los centros locales de procesamiento de datos o las nubes privadas. Casi todos los hyperscalers considerarán asistencia financiera o de otro tipo para hacer frente a estos costos y acelerar la transición.

¿Hay restricciones geográficas o comerciales en juego?

Quizás tu elección del o de los hyperscalers esté influenciada por la soberanía de datos u otros factores regulatorios o geográficos. Además, tendrás que considerar el contexto comercial. Existe un riesgo inherente en asociarse con un hyperscaler que pueda potencialmente convertirse en la competencia de tu negocio. Aunque al mismo tiempo, trabajar con el mismo hyperscaler puede presentar significativas oportunidades de llegada al mercado. Por ejemplo, una empresa de telecomunicaciones utiliza múltiples hyperscalers en forma muy dedicada en una serie de áreas, como desarrollo, o sistemas compartidos.

De uno a muchos:

Ventajas y desventajas de trabajar con múltiples hyperscalers

La decisión de trabajar con un solo hyperscaler o con una variedad de proveedores tiene que ser muy equilibrada.

Por lo general, las organizaciones consiguen una mejor solución cuando se comprometen con un único hyperscaler. Y con solo una plataforma que gestionar, también son capaces de desarrollar aptitudes centrales y experiencia de manera mucho más rápida y económica.

No obstante, puede tener mucho sentido utilizar múltiples plataformas de la nube para necesidades específicas del negocio (regulatorias, de la industria, riesgo de concentración, cargas de trabajo especializadas, etc.). En cada caso, la decisión debe basarse en las fortalezas únicas de cada hyperscaler.

Para hacer este trabajo, tendrás que tener muy en claro tus objetivos y asumir un enfoque altamente dedicado.

Sin embargo, tené en cuenta que gestionar datos y aplicaciones en múltiples plataformas genera una mayor complejidad.

Y, si el precio de la nube era un factor que impulsaba tu decisión, esta complejidad seguramente va a contrarrestar cualquier arbitraje ganado en materia de infraestructura.

Cualquiera sea tu decisión, asegurate de que esté impulsada por la necesidad del negocio. Además, es fundamental tener presente algo más: si bien tener múltiples proveedores puede tener sentido a nivel empresarial, resultará mucho menos factible dentro de una única unidad de negocios.



Cómo hacer que la relación funcione

Obtener valor de los hyperscalers que hayas elegido significa participar desde el inicio y comprometerte con la plataforma



Con una estrategia de hyperscaler claramente definida, la empresa estará lista para interactuar con los proveedores de su elección. Como se describió anteriormente, la elección de un hyperscaler debe comenzar con una conversación de la gerencia senior sobre las necesidades estratégicas del negocio y cuál es el proveedor más adecuado para cumplirlas. Una vez tomada esta decisión, el liderazgo deberá intentar acerca a ambas organizaciones lo más posible para desarrollar un plan de transformación sostenible que funcione para ambos lados.

Para sacar el mayor provecho de la plataforma de un hyperscaler, deberás comprometerte con la relación. Históricamente, las empresas han sido cautelosas en este aspecto. Algunas temían quedar ligadas a una plataforma de la cual no puedan salir sin dedicarle mucho tiempo y dinero a la tarea.

La dependencia absoluta no es imaginaria. Puede suceder. Pero a menudo se sobreestima el riesgo. Y resulta fundamental no dejar que esto paralice a la organización. En términos simples, se deben aprovechar al máximo por lo menos algunos de los mejores servicios y capacidades del hyperscaler si se pretende liberar la flexibilidad, la agilidad y la innovación que requiere una organización moderna. Más aún, una empresa puede tomar ciertas medidas para minimizar el riesgo de quedar ligado exclusivamente a un proveedor (ver recuadro).

Mantén tus opciones abiertas, pero solo hasta cierto punto

Una manera de evitar quedar ligado a un único proveedor es usar estándares abiertos y plataformas abiertas en lugar de servicios exclusivos del hyperscaler.

De manera que, por ejemplo, quizás te convenga utilizar openSQL o PostgreSQL en lugar de una base de datos exclusiva. Quizás sea conveniente usar IBM/Red HAT en lugar del sistema operativo Linux del hyperscaler. Y quizás te debas asegurar de usar Kubernetes dentro de una arquitectura compartimentada para poder cambiar de proveedor con más facilidad si fuera necesario.



De hecho, al parecer está surgiendo un nuevo cálculo entre las empresas: Se trata de uno en el cual las compañías están dispuestas a aceptar un cierto grado de dependencia que resulte justificable, debido a que queda compensado por los beneficios de costos y velocidad de desarrollar sistemas sobre las arquitecturas exclusivas de los hyperscalers. A medida que estas arquitecturas comienzan a abstraerse, resulta mucho más rápido y sencillo desarrollar software en ellas. Como resultado, las organizaciones pueden crear aplicaciones altamente sofisticadas en estas plataformas a una velocidad sin precedentes.

La clave está en que si desarrollaste la arquitectura de tus datos y aplicaciones en forma eficiente, utilizando estándares abiertos, se reduce en gran medida el riesgo que depender de un único proveedor. Sin embargo, soslayar los servicios de los hyperscalers puede significar quedar afuera de innovaciones que podrían transformar tu negocio. Después de todo, estas compañías cuentan con la experiencia y las capacidades para innovar a una escala que ni vos ni nadie más puede igualar. Es posible que haya cierto grado de riesgo en cualquiera de los enfoques. Vas a tener que encontrar el equilibrio entre obtener valor de la plataforma y arriesgarte a depender de un proveedor que funciona para tu organización individual.

Desde luego, comprometerse con la relación con un hyperscaler no significa pasarle toda la responsabilidad de gestionar tu entorno de TI.

Los integradores de sistemas y otros socios del ecosistema desempeñan un rol clave al maximizar el valor de la nube. Y, por supuesto, tendrás que considerar a tu propia organización: sus aptitudes, capacidades y cultura siguen siendo vitales, ya sea al gestionar el consumo, optimizar el ambiente o desarrollar nuevos servicios innovadores.

En particular, tendrás que asegurarte de contar con talento que pueda:

Gestionar Costos

Para obtener todos los beneficios de eficiencia y resiliencia de la nube, necesitarás un equipo capacitado que realmente comprenda la nueva plataforma y el panorama de aplicaciones, y que sepa utilizar las herramientas de transparencia del hyperscaler para asegurar que no escalen ni el consumo ni los costos.

Optimizar para la nube

Para comenzar a liberar el siguiente nivel de valor de la nube, es conveniente modernizar las aplicaciones, refactorizándolas como nativas de la nube o buscar alternativas del tipo SaaS: es decir, contar con las aptitudes necesarias para optimizar el consumo de la nube así como los servicios del hyperscaler que le dan soporte.

Desarrollar lo nuevo

Se necesitan aptitudes tecnológicas y de datos, además de una cultura de innovación, para desarrollar los nuevos productos, servicios y experiencias que alimentarán el crecimiento futuro del negocio.



Checklist de las mejores prácticas en las relaciones con los hyperscalers

- **Comprometerse a nivel de la gerencia superior**
- **Decidir sobre el nivel de compromiso hacia la plataforma**
- **Establecer capacidades de gobernanza y cumplimiento**
- **Desarrollar experiencia en las aptitudes relativas a la plataforma y/o asociarse con proveedores de servicios externos**
- **Obtener transparencia, preferentemente en los diversos proveedores e industrias**
- **Aprovechar al máximo al hyperscaler en relación con los servicios operacionales**

Las aptitudes necesarias para lograrlo no serán las mismas que las que se requieren para gestionar la TI legada.

Es fundamental contar con un programa de nueva capacitación y mejoramiento de aptitudes, y con un nuevo modelo operativo para la nube. Es aquí donde el Cloud Center of Excellence – un pequeño equipo interdisciplinario de expertos que aportan gobernanza y dirección centrales a las opciones de arquitectura y diseño de la nube– puede realmente marcar la diferencia, al trabajar con un proveedor externo con experiencia para inicialmente aprovechar los conocimientos externos y con el tiempo aumentar las capacidades y la propiedad internas.

Cómo maximizar el valor

La nube es lo que los hyperscalers hacen mejor, de manera que debemos sacar el máximo partido de lo que ofrecen

Una vez establecida la sociedad, existen numerosas áreas clave en las que se puede aprovechar al máximo al hyperscaler para ampliar significativamente el valor que tu organización obtiene de la nube...



Diversas áreas clave en las que podés aprovechar al máximo al hyperscaler:

Migración

Independientemente de qué es lo que bloquea un migración a cloud en tu organización, el hyperscaler seguramente tendrá la disposición y la capacidad de ayudarte. No solo ofrecen la experiencia y las herramientas necesarias para una migración exitosa, sino que esta ayuda a menudo tiene forma de asistencia financiera. Casi todos los hyperscalers están dispuestos a ayudar a reducir los costos iniciales de llegar a la nube, ya sea mediante una oferta de efectivo, créditos por servicios, compras de activos, o la provisión de servicios profesionales para gestionar la migración. Esto significa dinero sobre la mesa. Es muy poco probable que exista un motivo para dejarlo pasar.



Innovación

Los hyperscalers están innovando permanentemente, lanzando todos los años miles de ofertas de servicios nuevas o mejoradas al mercado. A menudo también estarán dispuestos a invertir en el desarrollo de capacidades únicas para un cliente en particular, en especial si han forjado una sólida sociedad a nivel gerencial o si buscan una convergencia con otro hyperscaler con dominio en esa área. Para los clientes con ganas de explorar lo nuevo, trabajar con el hyperscaler y un tercero como Accenture puede acelerar significativamente el valor obtenido de la nube.

Por ejemplo, Unilever utiliza IoT (Internet de las Cosas) y servicios inteligentes de punta en la plataforma de IoT de Microsoft Azure para habilitar el modelado digital de próxima generación de un ambiente físico: en este caso, una fábrica de Unilever. Las máquinas y equipos de la fábrica se conectan de manera tal que pueden enviar al modelo cantidades masivas de datos: desde temperaturas hasta tiempos de los ciclos de producción. Utilizando algoritmos de analytics avanzadas y machine learning, se realiza una minería de los datos recopilados para obtener conocimientos y patrones. Esto permite el mantenimiento predictivo y activos.

El valor de ser un cliente temprano

- En algunos casos, las empresas son cautelosas al momento de coinvertir en innovación, en especial cuando se trata de quién será el dueño de la propiedad intelectual resultante. La mayoría de los hyperscalers están dispuestos a instalar los firewalls necesarios si la protección de la IP es esencial para tu negocio.
- Pero éste no siempre es el modo correcto de considerarlo. Ser un cliente temprano puede generar beneficios reales. Significa comprometerse con la innovación junto con el hyperscaler para conseguir los servicios que realmente necesitas, incluso si esto significa que el hyperscaler en última instancia ponga estos servicios a disposición de otros.
- La pandemia por COVID-19 de 2020 centró la atención en estas cuestiones. En tiempos de severa disrupción operacional, por ejemplo, mantener el negocio en funcionamiento al automatizar las operaciones con el respaldo de la tecnología de la nube resulta mucho más importante



| Seguridad

La seguridad ha sido por mucho tiempo uno de los factores que se perciben como barreras contra la posibilidad de escalar el uso empresarial de la nube. Pero a nivel de la infraestructura, este problema ha sido resuelto en gran medida. No hay dudas de que el hyperscaler contará con capacidades de seguridad más sólidas que las que puedas aspirar a tener, pero esto es solo parte de la historia.

Al nivel de las aplicaciones y los datos, donde tu organización tiene la responsabilidad, la cosa es diferente. Es aquí donde debes asegurar un foco riguroso y continuo en los riesgos de ciberseguridad, que están en continua evolución. La buena noticia es que los hyperscalers ofrecen herramientas avanzadas de monitoreo y detección para ayudarte. Además, siempre será conveniente incorporar experiencia externa para asegurar que los protocolos de seguridad evolucionen de igual manera que el perfil de las amenazas.

Independientemente de las fortalezas de seguridad de la plataforma de tu hyperscaler, también vas a tener que considerar los riesgos que surgen del ecosistema más amplio de sus socios de servicios. Se debe considerar la seguridad de terceros en cada caso, y la certificación e incorporación de estos socios dependerá de la misma.

Sustentabilidad

Con la migración a la plataforma de un hyperscaler pueden ampliarse significativamente las credenciales de sustentabilidad de tu organización desde el primer día. En primer lugar, esto se debe a que los hyperscalers tienen economías de escala a nivel global y realizan las inversiones necesarias para reducir el consumo de energía de sus centros de datos. Además, invierten mucho dinero en centros de datos ecológicos alimentados por fuentes de energía renovables que dan un impulso sustancial a la reducción de las emisiones. Cada vez más, son capaces de ofrecer soluciones de trazabilidad que te ayudan a comprobar no solo dónde se realiza la computación de tu empresa, sino también cuánto CO2 se emite en el proceso. ¿Agregar referencia al asesor de Green Cloud? Nada que podamos señalar en a.com por el momento

Soberanía de los datos

El lugar donde se alojan los datos constituye un tema cada vez más importante para las empresas, en especial debido a que los entornos regulatorios y las reglas sobre privacidad de datos son cada vez más rigurosos. En la actualidad, los hyperscalers normalmente ofrecen herramientas para la transparencia y la rendición de informes, e incorporan cada vez más funcionalidad de residencia de datos en sus soluciones de almacenamiento de datos, además de establecer centros de datos en un creciente número de geografías. Sin embargo, la ubicación de los datos en la nube sigue siendo un tema que los clientes empresariales no llegan a comprender totalmente. Por eso, es necesario un compromiso profundo con el hyperscaler para obtener la seguridad que necesitas para satisfacer tus requisitos de cumplimiento.



Llevá la conversación sobre la nube a nuevas alturas

La relación con un hyperscaler de la nube es absolutamente central para cualquier arquitectura empresarial en la nube, y respalda la mayor parte de lo que una organización puede lograr en la nube, así como todos los demás aspectos del viaje hacia allá.

Pero para sacar el mayor provecho de la relación, tiene que ser solo eso: una relación a largo plazo entre socios de negocios, no un ejercicio de contratación. Comprometerse en lo más alto de la organización es la mejor manera de alinear a ambas partes y liberar la eficiencia, la resiliencia, la innovación y el valor que ofrece la nube pública.

Cuando se trata de maximizar el valor de la nube, apuntar alto y buscar la hiperescala rinde sus frutos.



Acerca de Accenture

Accenture es una compañía global líder en servicios que ofrece una amplia variedad de servicios y soluciones en estrategia, consultoría, tecnología y operaciones digitales. Al combinar una experiencia sin paralelos y aptitudes especializadas en más de 40 industrias y todas las funciones de negocios –respaldada por la red de entregas más grande del mundo– Accenture trabaja en la intersección de los negocios y la tecnología para ayudar a sus clientes a mejorar su desempeño y crear valor sustentable para los sectores interesados.

Con 505.000 empleados que atienden a clientes en más de 120 países, Accenture impulsa la innovación para mejorar la manera en que el mundo trabaja y vive.

Visítenos en: www.accenture.com

Acerca de Accenture Research

Accenture Research da forma a las tendencias y crea conocimientos basados en los datos acerca de los problemas más acuciantes que enfrentan las organizaciones globales.

Al combinar el poder de las técnicas innovadoras de investigación con una profunda comprensión de las industrias de nuestros clientes, nuestro equipo de 300 investigadores y analistas abarca 20 países y publica cada año cientos de informes, artículos y puntos de vista. Nuestra investigación, que invita a la reflexión, está respaldada por datos exclusivos y asociaciones con organizaciones líderes tales como el MIT y Harvard, guía nuestras innovaciones y nos permite transformar teorías e ideas nuevas en soluciones del mundo real para nuestros clientes.

Para más información, visite: www.accenture.com/research