

DESAYUNOS COMPUTERWORLD

Las redes como elemento estratégico para un nuevo modelo de negocio

Según diferentes estudios, 2012 será el año de las redes empresariales, que se convertirán en uno de los activos claves en las organizaciones. No obstante, muchas empresas no son aún conscientes de la necesidad de transformar sus redes corporativas, haciéndolas evolucionar hacia otras más modernas y eficientes.

Julia Santos.-

La utilización de estrategias como la de doble suministrador o los estándares abiertos son habituales en entornos de servidores o almacenamiento y las ventajas que aportan son claras; sin embargo, muy pocas empresas las han adoptado todavía, como se puso de manifiesto en una mesa redonda organizada recientemente por *ComputerWorld* en colaboración con HP.

En palabras de Felipe López, director de Infraestructuras de Redes y Sistemas de Tecnocom, “los márgenes se han reducido y esto va a cambiar el mercado de forma sustancial. A pesar de eso estamos trabajando en el desarrollo de proyectos asociados a la mejora de las arquitecturas de los clientes. Otros jugadores importantes de este mercado son los operadores que también han reducido el número de proyectos en clientes finales. Todo ello configura una nueva realidad a la que tenemos que adaptarnos”.

Rodrigo Pérez, socio responsable de Outsourcing de Everis, asegura que es necesario que las organizaciones inviertan en comunicaciones y redes porque de lo contrario “están fuera del

mercado. Es uno de los sectores que mayor crecimiento va a tener en los próximos años. Según nuestros datos, las inversiones de los operadores superarán en un 6% las realizadas el pasado año. Tecnologías como la movilidad o la videopresencia se convertirán en revulsivos para el mercado haciendo que se inicien proyectos interesantes”.

En opinión de Juan Rodero, director de Servicios de Transformación de Infraestructuras de Capgemini, “el periodo de maduración de los proyectos se ha alargado en el tiempo, aunque es cierto que una gran parte de las compañías, quizás las más grandes, son conscientes de que es necesario invertir y crecer en este sector. Aspectos como la movilidad o el acceso a contenidos obliga a incrementar el ancho de banda y a seguir invirtiendo en proyectos con operadoras y en redes con una condición, pero siempre que se garantice la calidad del servicio”.

Incrementar la brecha entre las empresas

José Thais de Miguel, gerente de Telecomunicaciones de Aventia, señala que la convergencia de las redes fijas y



móviles “va a ser uno de los elementos que definen las redes corporativas y para ello serán necesarias inversiones. Ante esta situación, la crisis que estamos viviendo puede ocasionar una fractura entre

las empresas que si pueden acometer estas inversiones y aquellas que no y que quedarán probablemente fuera del mercado”.

La crisis es el factor que está marcando no solo las

inversiones de las compañías sino las decisiones que se toman dentro de sus departamentos de sistemas, porque como afirma Agustín Argelich, director de Argelich Consultores, “para



Xavier Planellas, socio del área de Networks de Accenture.



Agustín Argelich, director de Argelich Consultores.



Graciela Schiavon, responsable de Redes de Atos.



Rafael Manuel de Villena, arquitecto de Redes de Atos.



José Thais de Miguel, gerente de Telecomunicaciones de Aventia.



Fotos: Juan Márquez

Las estrategias de doble suministrador o los estándares abiertos aportan claras ventajas

nicaciones pueden aportar. Los proveedores y consultores debemos ser capaces de llevar este mensaje a los clientes”.

Xavier Planellas, socio del Área de Networks de Accenture, añade que “las grandes compañías están inmersas en importantes procesos de racionalización de infraestructuras y en el rediseño de las áreas de comunicación. Las comunicaciones unificadas son una de las opciones que tienen ante sí pues van a dinamizar y cambiar las comunicaciones internas, haciendo surgir nuevas necesidades. No podemos olvidar que las comunicaciones dan valor al negocio”.

Estrategias de doble suministrador

Pedro Martínez, director de desarrollo de Negocio de HP Networking, brinda una nueva visión, la del su-

ministrador, señalando que “el mercado del *networking* se está dinamizando y está claro que hay que seguir invirtiendo. La tecnología y los nuevos terminales que están accediendo a la red suponen nuevos requerimientos y el problema es que las redes actuales no están preparadas para responder a ellos. Es crítico elegir adecuadamente a los proveedores. En otras áreas de los departamentos de sistemas, trabajar como varios suministradores es algo habitual e incluso recomendable, pero en el área de redes no es algo habitual y creo que esto es un error. Lo que conocemos como estrategia de doble suministrador debe implantarse también en estos entornos, ya que en un momento de recesión económica la coexistencia de varias empresas puede ofrecer no solo ahorros económicos sino generar sinergias”.

Rodrigo Pérez, de Everis, no está de acuerdo con que las empresas no apuesten por el doble suministrador porque, como asegura, “el doble suministrador ya es una práctica habitual en sectores como el financiero, sin embargo, es mucho más complicado desde el punto

de vista de los operadores porque su estrategia pasa por disponer de redes más cerradas y eso dificulta contar con varios proveedores, aunque no hay ninguna duda de que es un aspecto que genera beneficios”.

La resistencia al cambio o a las novedades es otro de los factores que en opinión de Agustín Argelich, de Argelich Consultores, dificulta la implantación de esta estrategia. “Cuando una gran empresa elige un proveedor de red es difícil cambiar. Los técnicos suelen ser reacios a introducir novedades, a salir de su zona de confort, aunque haya ventajas evidentes, la resistencia al cambio todavía es muy grande y frena muchas iniciativas”.

Rafael Manuel de Villena, arquitecto de Redes de Atos, señala que “la red es algo que está ahí, que nadie se plantea que existe pero cuando falla afecta a toda la empresa; sin embargo, y pesar de esta realidad, no veo las ventajas a la estrategia de doble suministrador, sino que apostaría más por coger lo mejor de cada uno”.

Xavier Planellas, de Accenture, aporta datos sobre la realidad que viven con sus clientes. “En grandes compañías se ha mezclado

salir de la crisis solo hay una solución, ser más eficiente. En estos momentos disponemos de tecnología suficiente y debemos lograr que se utilice para incrementar la eficacia. El reto es con-

vencer a los clientes y a la parte de negocio de las organizaciones para que vean los beneficios y las oportunidades que estrategias como la automatización de procesos basados en comu-

DESAYUNOS COMPUTERWORLD



Juan Rodero, director de Servicios de Transformación de Infraestructuras de Capgemini.



Rodrigo Pérez, socio responsable de Outsourcing de Everis.



Pedro Martínez, director de Desarrollo de Negocio de HP Networking.



Felipe López, director de Infraestructuras de Redes y Sistemas de Tecnom.

lo mejor que ofrecen diferentes proveedores y han ido evolucionando a medida que la tecnología lo ha hecho, pero más en la parte de servicios que ofrecen los operadores que en aspectos como el hardware o el software, ya que para el cliente final esto debe ser transparente. La tendencia es aislar los ámbitos de redes de las compañías para que sean más fáciles de gestionar”.

Cómo transformarse

Pedro Martínez, de HP, señala que “con la actual situación que estamos viviendo es difícil hacer cambios, sin embargo son necesarios, y creo que el impulsor debe estar fuera del departamento de comunicaciones, debe ser el CIO. Es el área de gestión la que debe definir e impulsar estos cambios porque pueden ser interesantes para el negocio. Todos esta-

mos intentando hacer más con menos y con la ampliación de los suministradores hay una gran posibilidad de mejorar la eficiencia y la eficacia de las redes”.

Felipe López, de Tecnom, va también por este camino al asegurar que “tendemos a creer que estamos en una situación estática y no es así. Los proveedores líderes en el entorno TIC van cambiando, los diferentes suministradores, incluso de un mismo entorno, no ofrecen lo mismo por lo que es necesario evaluar la relación calidad precio pero también las novedades tecnológicas que nos puedan aportar”.

Para Rafael Manuel de Villena, de Atos, “hay mucha diferencia de la tecnología entre los fabricantes y las prestaciones de los sistemas y equipos. Elegir uno u otro puede cambiar totalmente tus sistemas e incluso con el mismo precio. Por ello cuando funcionan no es tan fácil cambiar solo una parte de tu red porque todo esta entrelazado lo que dificulta dividir la red entre varios suministradores además supone multiplicar las inversiones, algo que las empresas no pueden asumir en este momento”.

Analizar el ROI

Un aspecto importante es conocer el ROI de una inversión y muchas veces, como afirma Agustín Argelech, “las empresas no son capaces de hacerlo. En el entorno de redes el retorno de la inversión suele ser muy alto porque supone una mejora de la mayoría de los procedimientos y los procesos de la organización. Aunque esto es difícil de demostrar nuestra misión es convencer a la organización que las redes no deben ser nunca una *commodity*”.

Pedro Martínez, de HP Networking, aporta algunos datos: “Según un reciente estudio de Gartner, apostar por la estrategia de doble suministrador en entornos de red supone ahorros mínimos del 25 al 30%, y si incorporamos esta misma estrategia en hardware y software el ahorro puede ser aún mayor. Los usuarios deben tener apertura de miras y conocer lo que hay alrededor. Un ejemplo claro es que las empresas que no sean capaces de planificar el crecimiento que en los próximos años van a experimentar las redes inalámbricas tendrán problemas”.

Para Felipe López, de Tecnom, hay tres grandes palancas que van a ha-

cer evolucionar el mundo de las redes: “La movilidad, la videopresencia y la convergencia de voz y datos y a eso quizás podríamos añadir un cuarto que todavía es emergente, el almacenamiento y procesamiento utilizando la misma red. Todo ello provocará una evolución tremenda de la red y nuevas demandas de los clientes”.

Xavier Planellas, de Accenture, afirma que también los servicios *cloud* y su crecimiento “van a modificar todos los aspectos relacionados con las redes obligando a cuidarlas mucho para que todo funcione con la misma calidad que cuando tus equipos y servidores estaban en tu organización”.

Pedro Martínez, de HP, comenta que “en muchas empresas no se ha realizado un análisis serio de las necesidades en el área de redes. En estos momentos el papel de las consultoras es muy importante porque pueden ayudar a las organizaciones a poner en valor las diferentes propuestas pero siempre desde la idea estratégica de que sea el área de *management* la que se haga cargo de los proyectos”.

Graciela Schiavon, responsable de Redes de Atos, introduce un aspecto nuevo

La migración de IPv4 a IPv6 va a suponer un paso importante pero tiene un coste elevado para las organizaciones

relacionado con la futura migración que van a tener que realizar las compañías de IPv4 a IPv6: “Estamos en un proceso de cambio más importante que se ha dado en los últimos años, y esta migración va a suponer un paso importante pero tiene un coste elevado por lo que en los momentos que estamos viviendo nadie se lo va a plantear, aunque tiene que producirse más pronto que tarde”.

Pedro Martínez coincide al señalar que “no hay una percepción de la urgencia de este cambio, quizás por el gran desconocimiento que existe en el mercado sobre lo que el paso de IPv4 a IPv6 supone. No saben los cambios que van a ser necesarios, pero el desarrollo de los nuevos portales, con muchos más contenidos y funcionalidades va a obligar a las compañías a plantearse la migración aunque todavía lo ven muy lejano”.

Aspectos como la evolución del teletrabajo, el uso de plataformas *cloud* en la Administración Pública son aspectos que van a provocar, en opinión de los participantes, un cambio en la forma de gestionar las redes y sobre todo en que éstas tomen la importancia que realmente tienen.

El crecimiento del teletrabajo y del uso de 'cloud' en la Administración cambiará la forma de gestionar las redes