

CONVIENE OPTAR POR UN COMPAÑERO DE VIAJE CON VOCACIÓN GLOBAL

# Las redes híbridas abren la puerta a la transformación

**T**ras el buen sabor de boca que dejó el encuentro sobre redes híbridas que tuvo lugar en Madrid, Computing, de la mano de Orange Business Services e Ipanema Technologies, decidió repetir la experiencia en Barcelona, para pulsar el estado del arte de esta propuesta tecnológica en otro gran mercado nacional. De nuevo se pusieron sobre la mesa las principales 'cuitas' de los responsables de TI en torno a esta materia que se complica a medida que crece exponencialmente el uso de la información y de otros formatos como el vídeo, que sobrecargan las redes actuales. Las necesidades de escalabilidad y la seguridad fueron dos puntos en los que se

insistió durante el encuentro.

Para Jordi Bel, director de Tecnologías de la Información y Comunicaciones del Grupo Saica, el tema de las redes híbridas como tal no lo han abordado todavía. Según relata, "tenemos un datacenter tradicional con los servicios de SAP, el portal, mantenimiento... y utilizamos en nubes públicas alguna pequeña aplicación de Amazon Web Services". Otro factor que funciona de acicate para el grupo es la política comercial de Microsoft, en virtud de la cual sale más rentable adoptar Office 365 que adquirir un modelo on premise.

Su topología de red está bien estructurada en los siete países donde opera y sus 110 sites con los que trabaja. "Tenemos una red MPLS en todos los países, con unos canales bien dotados,

## Texto

R. Contreras

## Fotografía

Santiago Ojeda



como resultado de una reorganización reciente”, resume Jordi Bel.

Jordi Mañé, director de Sistemas de Información de Fluidra, señala, por su parte, que “en nuestro caso no tenemos tendencia a las redes híbridas. Contamos con 200 puntos de venta y stock en 42 países, y las áreas de Internet son independientes a nivel nacional”. Mañé destaca la apuesta por el cloud: “tanto Gmail, como CRM y gestión de Recursos Humanos los tenemos en la nube”. Este es uno de los factores principales por lo que se enfocan en seguridad: “vamos a externalizar y pasar a cloud aplicaciones que no sean core del negocio”.

Fluidra está inmersa en un plan de transformación digital, “vamos a cambiar el ERP y los procesos, merced a un plan a cuatro años. Nuestra transformación va relacionada con nuestros clientes, acciones y las comunicaciones de la organización”. Mañé explica que “vamos a mirarnos en los ‘millennials’, que es donde se encuentra el talento y cuya capacidad de uso de las herramientas nos sobrepasa”. Para atraer a este talento, “estos nuevos usuarios tienen que tener resuelto el tema de la conectividad, con buena experiencia de cliente en cualquier tiempo y lugar, baja latencia, calidad y todo ello securizado”.

La aproximación de Unipost es parecida a la de Saica, según percibe Juan Vicente Giménez, Service Delivery & Support Manager: “tenemos un modelo centralizado para que cada sede tenga su salida propia a Internet. Tenemos muy bien definidos los parámetros de seguridad y control. Esto nos hace ir más lentos que la propia evolución tecnológica”. Para Giménez, el aspecto generacional también es relevante, “ellos son muy flexibles y más exigentes con la calidad de las comunicaciones, y te empujan a renovarte y ponerte al día”.

Giménez reconoce la sobreabundancia de dispositivos que generan mucho tráfico y causan problemas. “Por ello todo el core de comunicaciones lo vamos a sustituir por un entorno virtual. No toda la electrónica de red te ofrece los protocolos para ser flexibles, y meterte a un entorno virtualizado de networking resulta caro”, concluye.

Iván Granados, Director de Telecomunicaciones de IT Now, empresa proveedora de las infraestructuras tecnológicas del Grupo la Caixa, contempla en su agenda el viaje a las redes híbridas, si bien en estos momentos la red

de oficinas trabaja con redes privadas MPLS. Por la naturaleza de su negocio, en el ámbito financiero todo es ‘in house’ y no atisban ningún proyecto cloud a corto plazo. “La banca siempre intenta innovar con redes sociales, pulseras de pago, y cuando se plantea el uso de Internet es siempre bajo la premisa de máxima seguridad”, concluye Granados.

Por la naturaleza de su negocio, en el ámbito financiero todo es ‘in house’ y no atisba ningún proyecto cloud a corto plazo. “La banca siempre intenta innovar con redes sociales (pulseras de pago, por ejemplo) y cuando se plantea el uso de Internet es siempre bajo la premisa de máxima seguridad”, concluye Granados.

Como proveedor de servicios, la compañía Everis comprende tanto las necesidades del cliente como lo que ofrecen los proveedores. Joan Berenguer, Gerente de Everis, se muestra convencido del imparable dinamismo de la tecnología y de que este mercado va a crecer de forma indefectible. “La cuestión es cómo los clientes van a poder implantar este tipo de redes. Los proveedores tenemos que ser capaces de aportar a una empresa la posibilidad de hacer uso de videconferencia de web o que un cliente abra un chat con una entidad... y estas cosas no se implementan de la noche a la mañana”.

Berenguer está muy concienciado con la evolución de esta propuesta tecnológica y opina que “el cliente debe mostrarse proactivo para implantar la nueva infraestructura y, aquí, la formación es básica. Es importante mantener el control de lo que viene, vemos que las redes híbridas son el futuro. Hay que percibir las como una inversión y no como un coste”.

El Grupo Ferrer es una compañía farmacéutica presente en cinco países con centros integrados que utilizan SAP y en otros países donde prestan otros servicios. “Donde ofrecemos SAP, ya utilizamos redes híbridas. Tenemos doble red en estos centros y doble operador. Tener una doble MPLS resultaba muy caro y buscamos la solución híbrida, de manera que contamos con una línea MPLS y otra de Internet en cada país”, explica Jaime Casas, Director de Informática.

Para evitar males mayores la solución, desde el punto de vista de esta compañía, es unificar los servicios corporativos, como el backup, el firewall y la gestión de contenidos. “En cada país hay un gerente de centro de TI y en todos ellos cuentan con los mismos sistemas. Tenemos Sa-



**Joan Berenguer,**  
everis



**Sandro Bosch,**  
Ficosa International



**Jordi Mañé,**  
Fluidra



**Enrique Lenza,**  
Sales Director Orange  
Business Services

## “Contamos con un backbone homogéneo y redundado”

Una previsión que da vértigo: el volumen de datos que se generará anualmente en 2020 se sitúa en 35.000 millones de terabytes. Una consecuencia directa de la transformación digital de las empresas que observan un mayor tráfico de datos a todos los niveles de red, lo cual implica, en palabras de Enrique Lenza, una “pérdida de la visibilidad y del control de la gestión”. Las redes híbridas vienen a resolver esta complejidad y, como define Lenza, deben estar asentadas en cuatro principios: “flexibilidad, robustez, seguridad y transparencia”.

En el apartado de la flexibilidad, Orange Business Services ofrece pago por uso, caudal ajustable a las necesidades del cliente y con seis clases de servicio, incluyendo 3G/4G, BYOD, Internet local y global. Lenza, en segundo término, asegura la robustez de contar con un backbone homogéneo y privado totalmente redundado, con un SLA de 99,999% de disponibilidad de la red. “Los backups los adaptamos al cliente”. La seguridad embebida en todas sus soluciones con partners como Check Point o Cisco y certificación ITIL es su tercer pilar. La transparencia viene definida por un servicio 100% gestionado, ya sea red privada o pública, con reportes en tiempo real y ocho centros de soporte mundiales.



**Jaime García  
Cantero,** analista  
independiente

## “El futuro es multidispositivo y las redes deben estar preparadas”

“A los siete reinos llegaron guerreros del norte que hacían cosas muy distintas y que pusieron en serios problemas la estabilidad de los tronos establecidos. En tecnología, los hombres del norte son Skype para las operadoras, Uber para los taxistas...”. Con esta analogía, Jaime G. Cantero, analista independiente, dibujaba un paralelismo entre el argumento de la exitosa serie ‘Juego de tronos’ y la situación del mercado TI que vive en plena disrupción digital.

“Todas estas empresas que vienen del ‘norte’ son planas, innovadoras y han nacido para la red”, argumenta el analista, quien observa un cambio radical en los contenidos que transitan por la red. El cloud también conlleva retos. “Según Gartner, antes de adoptar la nube, pocas empresas anteponen la criticidad de la red y resulta que ahora es más importante que nunca. La complejidad de las redes va ‘in crescendo’ y a ello hay que añadirle los dispositivos y los wearables”.

El futuro es multidispositivo y hay que estar conectado permanentemente, por lo que “nuestras redes deben estar preparadas para los nuevos dispositivos y el Internet de las Cosas”. Las redes híbridas son la solución al nuevo escenario y, siguiendo con la analogía del cómic, “tienen que reunir las capacidades de los Cuatro Fantásticos: flexibilidad y escalabilidad infinita (Mr Perfecto), transparencia (Mujer Invisible), latencia cero y velocidad (Mr Fuego) y seguridad y robustez (La Cosa)”.

**Flexibilidad,  
robustez,  
seguridad y  
transparencia  
son las cuatro  
claves básicas  
de las redes  
híbridas**

lesforce para el área de farmacia. Ir al cloud por ir es un planteamiento erróneo, hay que ver si se adapta a tu situación”, argumenta Casas.

Como ejemplo, el CIO comenta que no han llevado el correo a la nube porque no les resulta rentable para 2.000 usuarios: “no tiene sentido que Exchange me salga más barato que la nube”.

Dos aspectos que resultan cruciales para su actividad cotidiana son la securización y la monitorización. En su opinión, se le da demasiada credibilidad a los SLA. “Nosotros tratamos de dar el mejor servicio al usuario y eso no implica que el SAP funcione de fábula”. La ciberseguridad y el networking son otras dos ocupaciones y preocupaciones para Jaime Casas por la complejidad que entrañan.

## Transformación del negocio

Ficosa es una empresa catalana de automoción, proveedor Tier 1 de los grandes fabricantes. Inició su andadura en los años sesenta con un taller y en la actualidad es el segundo fabricante mundial de retrovisores.

Como confirma Sandro Bosch, IS Corporate Director, “desde Sistemas intentamos seguir esta progresión y transformación del negocio. Por regla general, nuestra manera de hacer es ir un paso por detrás. Nos parecen muy bien las redes híbridas, pero recuerdo que en su momento los sistemas distribuidos salieron y luego se echaron atrás”.

Su infraestructura tecnológica está asentada de años. Cuentan con un AS/400 donde reside



**Ipanema es pionera en un entorno de gestión, de control y gobierno de toda esta variedad de redes; haciéndolo de una forma sencilla para el responsable de tecnología**

el core de su negocio. Las 25 plantas de producción las tienen conectadas a este sistema de IBM.

“El tema de la red lo iniciamos a finales de 2000 con Global One y dimos el salto conectando todas las plantas. Desde entonces nos basamos en el concepto de ‘red one’. Incorporamos aceleradores para mejorar la latencia, incluimos VoIP sobre la red y damos conectividad las 24 horas como si los empleados estuviesen localmente. Sin quererlo, estamos en una red híbrida a nivel de tecnología. Otra cosa es a nivel de aplicaciones”.

Al principio, contaban con un sistema propio cien por cien y como algunos proveedores ya solo dan la opción del cloud, “hemos decidido poner en marcha un proyecto de gestión de personal en la nube. Estamos descubriendo problemas de integración, si integrar una aplicación ‘in house’ es complicado, fuera resulta mucho más”. Para Bosch, “la seguridad y las exigencias de la LOPD crean problemas con los datos de los clientes”.

### **Ipanema Tech: Gestión sencilla de las redes**

Alejandro Gutiérrez, Sales Manager de Ipanema Technologies, ve en la transformación de Internet hacia el negocio el principal inductor de las redes híbridas. “Hasta ahora han sido las redes MPLS el corazón de las empresas, pero Internet está ganando terreno. La mensajería unificada, las aplicaciones en el cloud, WiFi en las tiendas... hacen que el CIO tenga que cambiar su forma de gestionar las redes, porque muchas de las aplicaciones críticas ya están fuera del core de las empresas”. En este ámbito de redes híbridas, “Ipanema es pionera en un entorno de gestión, de control y gobierno de toda esta variedad de redes; haciéndolo de una forma sencilla para el responsable de tecnología”, argumenta el directivo.

En último término, Víctor Vera, Director GGCC Multinacional y Corporate Barcelona de Orange Business Services, lanza una reflexión final en torno a la temática planteada sobre la mesa. “Estamos en un momento de transformación que requiere un cambio estratégico dentro de la organización, que se sitúa en un escenario diferente. Ese paso hacia la transformación lo vemos la grandes firmas, sin embargo otras compañías no se lo plantean. Los CIO tienen el privilegio de saber hacia dónde estamos avanzando; hay que evitar la resistencia al cambio y buscar compañeros de viajes con una visión global”. ■



**Jaime Casas,** Grupo Ferrer



**Jordi Bel,** Grupo Saica



**Iván Granados,** IT Now



**Juan Vicente Giménez,** Unipost



**Alejandro Gutiérrez,** Ipanema Tech



**Víctor Vera,** Orange Business Services