



HPE PRESENTA UN NUEVO MODELO DE CONSUMO DE TI PARA ENTORNOS HÍBRIDOS

Consumir frente adquirir, el actual dilema en las TI



Texto
Rufino Contreras



Fotografía
Santiago Ojeda



Vídeo
Jorge Pariente

Pensar en un negocio como Uber, no tiene ningún vehículo en propiedad y sin embargo es la compañía de taxis mayor del mundo. La carencia de activos fijos le dota de la flexibilidad y agilidad necesarias para afrontar cambios continuos e inesperados en un entorno de por sí competitivo”, así resume las características de los nuevos modelos de negocio digitales Carlos Zangróniz, director regional para Iberia e Italia de Hewlett Packard Enterprise Financial Services. Las compañías solo invierten el 3% de sus ingresos en TI y destinan el 80% a mantener la infraestructura y el 20% a innovar. “Por tanto la clave es cómo generar esa capacidad financiera para innovar de forma constante”, sentencia Zangróniz para resaltar la necesidad de innovar con un modelo ‘as a Service’, alineando la transformación con la generación de cash-flow del negocio.

HPE ofrece un nuevo modelo de consumo para nubes privadas y para nubes híbridas (privada-pública) que proporciona toda la flexibilidad y agilidad de un modelo de consumo en la nube pero sin perder el control y con la seguridad que aportan las soluciones en nube privada. Estos modelos de consumo de TI posibilitan la transformación hacia un entorno más flexible y ágil. Esta nueva propuesta aporta claras ventajas como “todas las inherentes en cuanto a seguridad y control del dato de una arquitectura en nube privada, pero con la agilidad y

capacidad de respuesta de una nube pública, ya que se puede crecer o decrecer en minutos; la flexibilidad de pagar por lo que se usa, mayor control sobre quién y cuánto se consume, reducción de costes derivados de la eliminación de sobre aprovisionamiento y mayor simplicidad al tener bajo una única factura todos los componentes hardware, software y de servicios de la solución.” Estas son algunas de las ventajas que señala Luis Pérez, director de Servicios tecnológicos de HPE Iberia.

Esta propuesta se articula en un momento que Jaime García Cantero, analista independiente, define como la transición a un ‘mundo líquido’ donde todo se ejecutará como pago por servicios. “Vivimos la cultura beta de innovación permanente en la que la transparencia adquiere gran relevancia. Con el pago por uso los departamentos de TI dejan de ser opacos y la imputación de costes se simplifica”. Estos modelos de consumo cambian la relación entre proveedores y clientes, donde se impone la ganancia mutua y el largo plazo.

Visión del cliente

Para los usuarios el nuevo escenario cambia las reglas de juego. Cabe preguntarse cómo están gestionando las grandes empresas españolas la adquisición de sus activos de TI. A tal fin, Computing ha reunido a un grupo representativo de CIO y responsables tecnológicos para conocer su estrategia en la gestión de activos de



Jaime García Cantero,
Analista



José María Tavera,
Acciona



Juan Guerrero,
Airbus



Jorge Pérez Ramírez,
Banco de España

TI y su visión a la hora de adoptar modelos de pago por uso.

Para Javier García Quintela, IT Solutions and Services Director de Repsol, el mayor impacto ha venido de la contratación de plataformas como servicio y la nube pública. “El mayor cambio se está produciendo en la infraestructura y el software por sus posibilidades de avanzar a modelos de pago por uso. Los modelos de contratación de nuestra informática legacy no varían tan radicalmente como los modelos de contratación de nube pública. No tenemos problemas en términos de transparencia de costes. Todos nuestros costes están detallados y se imputan en función de consumos de cada negocio”. El reto de García Quintela y su equipo es “ser más rápidos, la eficiencia es siempre la prioridad número uno, y conseguir que los negocios y clientes tengan palancas sobre las que poder actuar en los costes TI. Cuando tienes contratos a largo plazo es complicado porque por mucho que baje el consumo no hay una repercusión de costes”. Transformar esto en la informática tradicional se le antoja complicado a Quintela, quien no limitaría el pago por uso solo a la infraestructura, un coste que está bastante optimizado dentro de su organización. “El gran reto es conseguir aplicar el pago por uso al stack tradicional”.

Carolina Bouvard, directora de Arquitectura, Transformación y BI de Telefónica, extiende esta tendencia tecnológica a cualquier ámbito personal, “se estila pagar por lo que usas; disfrutar de algo sin tenerlo en propiedad”. La experiencia de Bouvard ha dependido del nivel de incertidumbre y madurez de un proyecto, la agilidad que se requiera. “Estamos yendo tanto a modelos más clásicos como a aquellos orientados a pago por uso”. Cualquiera de las

capas del datacenter y del software también son susceptibles de adaptarse a esta modalidad. La directiva señala como factor crucial la elasticidad de los servicios que consume y de los que provee a sus clientes. Y en último término, Bouvard se refiere a la interoperabilidad que ofrece la capacidad de adaptarse a las necesidades de la organización.

Un caso diferente es el de Rural Servicios Informáticos que es el centro de outsourcing informático de 40 entidades financieras. Daniel Martínez Batanero, director de Proyectos Estratégicos de RSI, define su casuística: “Somos una empresa ‘as a Service’, vendemos core banking como servicio. Nuestro apetito por defecto sigue siendo la infraestructura on premise. Nuestra cadena de valor es poner activos materiales e inmateriales (infraestructura TI, almacenamiento, proceso, licencias, desarrollo...) empaquetando todo en un servicio que se paga por uso”. A pesar de ello, reconoce Batanero, hay aspectos donde la planificación es complicada y a veces surgen problemas de agilidad y time to market.

No confundir modelo de provisión con modelo de pago

Una empresa como Acciona cuenta con un ecosistema tecnológico heterogéneo, según constata su CIO, José María Tavera, “tenemos un poco de todo, distintos activos de TI en los que el modelo de adquisición es más tradicional. En algunos casos hemos evolucionado al renting y al leasing y también tenemos componentes de la nube pública”. Tavera es consciente de que el modelo de provisión de servicios ha evolucionado en los últimos 15 años; antes no había pago por uso de un servicio. Sin embargo,



Jaime Cuesta Tovar,
Banco Santander



David Liras,
Cepsa



Esther Málaga,
Ferrovial



Javier García Quintela,
Repsol



Daniel Martínez Batanero, Rural Servicios Informáticos



Carolina Bouvard,
Telefónica



Dragutin Vukotic,
Yoigo



Luis I. Pérez,
HPE



Carlos Zangróniz,
HPE

advierte, “hay que distinguir entre modelo de provisión y de pago”, dos conceptos que a veces se confunden. “Antes podías tener problemas financieros y los proveedores te ofrecían algún tipo de solución, pero no se podía provisionar por uso”. Tavera también solicita a los proveedores mayor flexibilidad ya que aunque haya cuotas mensuales, en algunos casos el usuario prefiere facturar por año.

Al hilo de lo comentado, Carlos Zangróniz de HPE incide en que “cada día es mayor el número de empresas que no solo se benefician de los modelos de consumo de TI frente a otras formas más tradicionales de adquisición, sino que deciden reutilizar los recursos financieros que en su día dedicaron a la compra de su entorno de TI para financiar la continua transformación mediante una operación de recompra y posterior inclusión de esos activos en un contrato de servicios”. Luis Pérez apostilla: “La mayoría de las organizaciones están sobreprovisionadas y la clave es no sobreprovisionar más”.

Un operador como Yoigo tiene una dinámica muy diferente y necesita, como recalca Dragutin Vukotic, director de Operaciones, centrarse en la competitividad: “Es muy importante para nosotros. Todo lo que soporta el negocio (las aplicaciones core) lo tenemos en nube privada interna, mientras que las herramientas estándar como puede ser la gestión financiera o la logística en algunos procesos de soporte que no son tan diferenciadores están en la nube pública”. Solo el core es esencial y les plantea dudas llevarlo a este entorno. Vukotic pone sobre la mesa una inquietud, “si todos los usuarios tenemos la misma tecnología, ¿cómo podemos competir?”.

Juan Guerrero, IM Business Partner de Airbus, explica que desde el punto de vis-

ta financiero, han podido pasar de capex a opex a través de mecanismos de renting. En cuanto al modelo de delivery, “la parte de infraestructura en nuestro caso es lo que menos cuesta. Donde he visto potencial es en la nube pública en la que se consiguen ahorros muy fuertes en aplicaciones y servicios”. Airbus tiene integrada en la nube pública apenas dos áreas, una de las cuales es un CRM de Salesforce. “Aquí ahorras mucho porque la pila completa que le das al usuario va empaquetada, se comparte entre muchos, por lo que el ahorro y la simplificación del delivery es muy alta”. Hay otros sistemas con los que no pueden recurrir a este modelo por motivos de seguridad (“somos una empresa de Defensa”) y se trata de aplicaciones muy específicas. En este punto, Guerrero pide a los proveedores que “hagan lobby para que posibiliten un ecosistema de soluciones cloud para el sector Defensa, algo que existe en EEUU dadas las dimensiones de su mercado”. Hay que tener en cuenta que un proyecto de un avión nuevo dura unos cinco años por lo que la demanda de Airbus suele estar muy planificada, lo cual no lleva a sobregastos.

Nuevos modelos digitales

Un escenario diametralmente opuesto es el que ocupa a Jaime Cuesta Tovar, responsable de Nuevos Modelos de Negocio de Banco Santander. Cuesta Tovar trabaja en la punta de lanza de la tecnología para “descubrir nuevos modelos de negocio financiero que permite la tecnología”. Su prioridad es prestar servicio a los diferentes actores con todas las herramientas y servicios a disposición en el mercado, compitiendo de igual a igual con las denomi-

nadas fintech, lo que a veces “hace crujir las cuadernas del banco tradicional”. Para contrarrestar esta competencia es necesario buscar caminos alternativos para dar servicios que a veces colisionan con los sistemas tradicionales de delivery. “Una vez los nuevos modelos son contrastados pasan a la capa de estandarización y luego se incorporan a la operativa diaria, bien se internalizan o se suben al cloud. Si no trabajas con las mismas armas, no puedes competir con las fintech en flexibilidad y capacidades”, concluye Cuesta.

La visión del financiero

En una mesa eminentemente TI, el punto de vista de un responsable financiero, como Jorge Pérez Ramírez, asesor de Estabilidad Financiera del Banco de España, resulta relevante. Para Pérez Ramírez, “el mundo financiero tiene una serie de dificultades a la hora de cerrar el balance y la cuenta de resultados. Estos modelos de consumo que propone HPE van por la buena dirección y pueden ayudar, si tenemos en cuenta que el margen comercial de las entidades es cada vez menor”.

El caso de Cepsa tiene concomitancias con el resto de tertulianos. David Liras, director de Explotación de la utility, dibuja el cuadro de su organización: “Tenemos cloud privada, pública, CPD propios y externalizados, leasing, renting... La dirección nos pide eficacia en los gastos, reducción de inmovilizado y capital circulante”. Los nuevos modelos de pago por uso rompen los canales habituales de los departamentos de compras. “Con el pago por uso no sé cuánto voy a pagar todos los meses. Hay presupuestos anuales donde la variabilidad es muy grande y tienes que ‘romper’ el presupuesto”, explica. Por tanto, la nueva estrategia “debe estar alineada con todos los departamentos de la compañía de manera que los reglamentos de compras se adapten a la nueva problemática”.

Esther Málaga, CTO de Ferrovial, añade que su organización cuenta con una estrategia global como la que apunta Liras. “Hemos constituido un Digital Hub que deja libre a un grupo vertical para desarrollar todas las iniciativas de innovación como son el diseño de drones, Big Data,...”. La cuestión surge cuando una de esas tecnologías tan prometedoras deja de ser prototipo y se convierte en producto real que tiene que integrarse en la operativa diaria



“No puedes cambiar tu negocio sin cambiar tu modelo de provisión”

MAEVE CULLOTY, EMEA FINANCIAL SERVICES BUSINESS DEVELOPER HPE

La disrupción está ocurriendo a distintos niveles, el modelo de negocio, operaciones y la transformación de la tecnología. Pero el asunto se complica, el 63% de los líderes del negocio sienten que sus empresas son demasiado lentas para explotar las oportunidades que brindan las nuevas herramientas. Este es el panorama que describe Maeve Culloty para quien “las viejas normas de adquisición ya no aplican” dada la incertidumbre del negocio, el implacable ritmo del cambio y la superación de la estrategia TI. Y por ello se pregunta, ¿puede usted cambiar su negocio sin transformar cómo adquiere, usa y paga la tecnología? La respuesta la da a través de HPE Financial Services “que entiende los desafíos de sus clientes y les ofrece herramientas financieras innovadoras que les ayudan a navegar en el nuevo paradigma de la infraestructura TI y a alinear el crecimiento del negocio con el consumo de TI”.

Las ventajas de su propuesta residen, según Culloty, en “pagar por el uso, no por la propiedad, y en retornar lo que no se utiliza; es una solución de inversión tecnológica y de modelos de consumo totalmente flexible”.



“El 50% de los CIO no confían en la gestión de entornos híbridos”

CHRIS WHITE, EMEA FLEXIBLE CAPACITY SALES MANAGER HPE

Los datos en que se apoya Chris White son ilustrativos. Para 2020, el 80% de la adquisición TI se basará en modelos de suscripción Opex que incluyen servicios de nube pública, suscripción de infraestructura on premise y pago por uso de hardware y software. El principal inhibidor del uso de la nube pública tiene que ver con el acceso no autorizado a los datos. Y a ello hay que sumarle que el 49% de los CIO no tiene confianza en la gestión de un entorno híbrido. White constata que “los clientes todavía contemplan retener el control in house, aunque también están moviendo algunas cargas de trabajo a la nube pública”. Los sectores de actividad verticales apuestan mayoritariamente por la cloud privada con un ratio medio del 75% frente al 25% de la cloud pública. “La puesta en valor es el principal enemigo pero las empresas líderes serán capaces de alterar su ADN de forma continua. Nuestra propuesta es HPE Flexible Capacity, que permite la transformación a una plataforma híbrida totalmente ágil y escalable”.

de la compañía. Ferrovial tiene cuatro líneas de negocio en 20 países y cuenta con procesos transversales operacionales externalizados con HPE. Por tanto, ante tal variedad, para la CTO el principal mandamiento TI es la “flexibilidad y la coexistencia”. ■