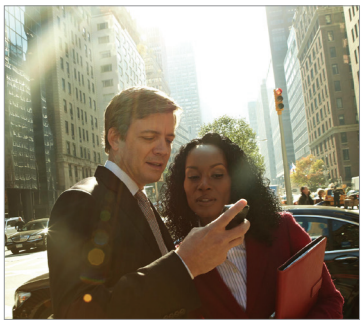
El impacto de la nube en los modelos de utilización de TI

Diez ideas principales

Joseph Bradley
James Macaulay
Andy Noronha
Hiten Sethi

Creado en asociación con Intel®



Introducción

En tan solo unos pocos años, la nube modificó el panorama de la tecnología de la información tanto de las empresas grandes como medianas; sin embargo, la transformación recién comienza. El aumento de las demandas técnicas y de experiencia del usuario final, las transiciones de tecnología simultánea y un entorno empresarial en constante cambio están alimentando aún más la proliferación de la nube. Y las organizaciones se enfrentan al desafío de un cambio fundamental en el ciclo de vida de consumo de TI (ver Figura 1). En este entorno, están buscando acelerar la adopción de esta tecnología en la nube que cambia el juego, a la vez que median eficazmente múltiples fuentes de servicios y bienes de servicios, modularizan arquitecturas y entregan un servicio completo a sus participantes.

En el estudio titulado “El impacto de la nube en los modelos de consumo de TI” se encuestó a 4226 líderes de TI en 18 sectores de nueve economías clave, tanto desarrolladas como emergentes.

Otro factor de esta transformación es el crecimiento de Internet sin precedentes. Cisco calcula que solamente en el año 2000 se conectaron alrededor de 200 millones de cosas a la Internet. Con el impulso de los avances en la tecnología móvil y la tendencia BYOD (Traiga su propio dispositivo), entre otros, esta cantidad aumentó y en la actualidad alcanza los 10 000 millones aproximadamente. Se prevé un aumento significativo para el año 2020: las personas, las cosas y los procesos conectados alcanzarán los 50 000 millones. Como resultado, Internet de todo (IdT), impulsará la próxima oleada de crecimiento explosiva de Internet y la nube será el pilar de esta transformación.

En este estudio de gran alcance, Cisco® Consulting Services (CCS), en colaboración con Intel®, intentó detectar específicamente cómo estas tendencias afectan la TI. Analizamos los cambios de gran alcance que afectan el consumo de TI en todas las etapas; el modo en que las empresas planifican, adquieren, implementan, utilizan y controlan los servicios de TI. Asimismo, nos concentramos en las maneras en las que las líneas de negocio (LOB), recursos humanos, ventas y otras áreas de usuarios finales, modifican el consumo general de TI.

En el estudio “El impacto de la nube en modelos de consumo de TI”, se encuestó a 4226 líderes de TI de 18 sectores en nueve economías clave, tanto desarrolladas como emergentes: Brasil, Canadá, China, Alemania, India, México, Rusia, Reino Unido y Estados Unidos. La encuesta se realizó durante los meses de marzo y abril de 2013.

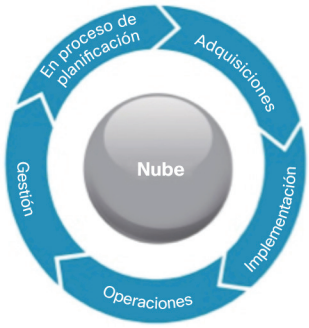
 © 2013 Cisco y/o sus filiales. Todos los derechos reservados. Intel, el logotipo de Intel y Xeon son marcas comerciales de Intel Corporation en EE. UU. y/o en otros países.

En un mundo de "muchas nubes", las empresas tienen muchas opciones con respecto a la forma en la que deciden planificar, conseguir y armar soluciones en la nube, así como implementar, utilizar y respaldar servicios en la nube. Ya sea al adoptar un grupo completo de capacidades de nube privada, al seleccionar una sola aplicación empresarial entregada como servicio a través de un proveedor de nube pública o al conseguir activos de servicios específicos para complementar soluciones internas, las organizaciones de TI se ven obligadas a hacer frente a un enorme dinamismo en el panorama de proveedores de ofertas de nube y una elección sin precedentes. En este sentido, el objetivo general del estudio era determinar el panorama de la nube: qué sucede en la actualidad, cómo será el consumo (la adquisición, la administración, el soporte) de TI en el futuro según los líderes y cuáles serán las ventajas para las organizaciones.

Más allá de los desafíos y la complejidad que esta implica para las organizaciones de TI, una gran mayoría sostiene que las ventajas comerciales superan las desventajas.

En resumen, ¿cómo será la organización de TI del futuro y qué deberán hacer sus líderes para ser exitosos en ese entorno? En este documento se presentan las 10 consideraciones principales que surgen de nuestro análisis.

Figura 1. Ciclo de vida del consumo de TI.



Fuente: Cisco, 2013

Consideración n. ° 1:
Para los encargados de la toma de decisiones de TI, la nube es algo bueno.

Más allá de los desafíos y la complejidad que esta implica para las organizaciones de TI, una gran mayoría sostiene que las ventajas comerciales superan las desventajas. Por ejemplo, el 83 % de los encuestados cree que la nube tendrá un impacto positivo en la planificación de TI. Además, el 81 % ve un impacto positivo de la nube en "los fondos y las adquisiciones de TI". Se aplican porcentajes similares en todas las otras etapas del ciclo de vida del consumo de TI.

A pesar de considerarse el principal impedimento de la nube, "la mejora de la seguridad y la administración de riesgos" también representa uno de los tres mayores factores de impulso comerciales para la adopción de la nube, tanto en mercados emergentes como desarrollados. En un contexto en el que las soluciones de terceros inundan las organizaciones en cuanto a LOB, la nube sin duda sumará inconvenientes para TI relacionados con la seguridad, pero podría ofrecer sus propias soluciones de seguridad, en especial funcionalidades de próxima generación como la aplicación automática de políticas.

 © 2013 Cisco y/o sus filiales. Todos los derechos reservados. Intel, el logotipo de Intel y Xeon son marcas comerciales de Intel Corporation en EE. UU. y/o en otros países.

Consideración n. ° 2:
La nube está aquí... y crece.

Ya sea pública, privada o híbrida, para nuestros encuestados, la nube representa una porción importante de los gastos totales de TI, un 23 %. En tres años, se espera que este porcentaje alcance el 27 %. La nube privada es el método de implementación que más prevalece, en un 45 %.

Mientras que los mercados emergentes se centran en el potencial de transformación de la nube, los encuestados en los mercados desarrollados se concentran principalmente en la nube para reducir costos.

Consideración n. ° 3:
Los mercados emergentes son una nueva oportunidad para la innovación impulsada por la nube.

En general, las economías emergentes analizadas en el estudio (Brasil, China, India y México) se muestran optimistas con respecto a la nube y al impacto que pueda tener sobre las organizaciones. Actualmente están invirtiendo en grandes cantidades en lo que consideran el potencial de transformación de la nube. Para estas economías emergentes, el factor número uno de la adopción de la nube es la mayor productividad comercial. En comparación, los encuestados de economías desarrolladas indicaron que se concentran principalmente en la nube para reducir costos.

Consideración n. ° 4:
Los proveedores de servicios en la nube se encuentran sumamente satisfechos, pero las expectativas también son grandes.

El 51 % de los encuestados se describió como “muy satisfecho” con sus proveedores de servicios de la nube, mientras que el 35 % sostuvo que estaba “medianamente satisfecho”. Pero estas altas calificaciones traen aparejadas expectativas altas de los líderes de TI: funcionalidades de seguridad, la capacidad de crear soluciones personalizadas y garantías del nivel del servicio fueron los factores fundamentales mencionados para que los proveedores de servicios de la nube obtengan resultados positivos. En general, los proveedores de servicios en la nube se encuentran bien posicionados, pero probablemente se encuentren en un mercado cada vez más exigente.

Consideración n. ° 5:
Los departamentos de TI quieren sentirse seguros en la nube.

Las inquietudes respecto de la seguridad se consideran el principal impedimento de adopción de la nube. El segundo lugar lo ocupa la complejidad para administrar a terceros y en tercer lugar se ubica la falta de integración e interoperabilidad entre los sistemas internos y los de los proveedores.

Además, las funcionalidades de protección de datos y seguridad sólida se consideran los factores más importantes para que los proveedores de servicios de la nube puedan triunfar en el ámbito comercial.

 © 2013 Cisco y/o sus filiales. Todos los derechos reservados. Intel, el logotipo de Intel y Xeon son marcas comerciales de Intel Corporation en EE. UU. y/o en otros países.

Consideración n. ° 6:
No existe un enfoque de “una talla única para todos”.

El mercado de la nube está evolucionando rápidamente y las empresas en la actualidad pueden elegir entre muchos enfoques diferentes para conseguir, implementar y utilizar soluciones en la nube. No existe un enfoque de “una talla única para todos”. Por el contrario, las empresas tendrán que formular un enfoque que les permita alcanzar los objetivos generales para su organización. En muchos casos, las empresas buscarán utilizar las soluciones en la nube para hacer una o más de las siguientes:

- Reducir la complejidad del entorno de TI, desde cargas de trabajo, sistemas y vendedores múltiples, e impulsar la previsibilidad del servicio
- Transformar su organización para expandirse más allá de un papel de “soporte” tradicional, que permite nuevos modelos de ingresos y tiempo de lanzamiento al mercado más rápido a través de la capacidad de servicio elástica y de la flexibilidad de operación que proporcionan las soluciones en la nube
- Reducir los costos generales de operación y mejorar la competitividad empresarial a través de medios tales como los modelos de servicios “pague sobre la marcha” y la automatización
- Impulsar la eficiencia de algunas aplicaciones específicas que son críticas para su empresa

En un grado mucho mayor que nunca antes, TI y las LOB le darán forma al consumo de TI en conjunto.

En la elaboración de su estrategia de nube, los líderes de TI deben considerar cómo pueden asociarse mejor con las partes interesadas clave, como las LOB y los proveedores de terceros, para perseguir un enfoque que se adapte a sus necesidades únicas.

Consideración n. ° 7:
TI se ve en el frente y en el centro.

Los líderes de TI en nuestra encuesta creen que conservan gran parte de la supervisión y la autoridad que ha caracterizado su relación con la empresa en los últimos años. De hecho, la consolidación de la centralización y la coordinación de los recursos de TI constituyen, según los encuestados, el aspecto más importante. El 56 % veía a TI cada vez más centralizada (en Asia Pacífico, esto se elevó a 79 %), en lugar de un rol más fragmentado como el de las LOB en el crecimiento de consumo de TI. La creencia es que una mayor centralización dará una mayor eficiencia, coherencia de la política, experiencia de usuario, etc., que se produce a través de una función de TI más distribuida (es decir, en la que las LOB tienen su “propio grupo de TI”). El 57 % de los encuestados vio el aumento del tamaño de la organización de TI y de su plantilla. En Asia Pacífico, el porcentaje fue del 80 %; en América Latina, del 69 %.

Sin embargo, los encuestados en Asia Pacífico y América Latina tenían casi el doble de probabilidades de proyectar un aumento en el tamaño de su organización de TI que sus contrapartes en Europa y América del Norte, donde solo cuatro de cada diez previó un aumento de plantilla basado en la nube. Dadas las actitudes registradas con respecto a los problemas de la centralización y el tamaño de la organización, los encuestados en Europa y América del Norte son claramente más reticentes acerca de lo que significa la nube para los recursos que ellos supervisan que sus pares en los mercados emergentes.

 © 2013 Cisco y/o sus filiales. Todos los derechos reservados. Intel, el logotipo de Intel y Xeon son marcas comerciales de Intel Corporation en EE. UU. y/o en otros países.

Los líderes de TI necesitan reflexionar sobre el significado de asociarse con la empresa y compartir la creación de valor.

Consideración n. ° 8:
...Pero las líneas de negocio ganan influencia de TI.

La influencia de las líneas de negocios abarcará todas las etapas del ciclo de vida de TI y creará complejidades sin precedentes para las organizaciones de TI mientras intentan resolver los problemas de seguridad y el soporte técnico en organizaciones remotas. En total, el 44 % de los fondos de TI proviene de las LOB, ya sea de forma directa o como asignaciones de costo de TI. El 69 % de los encuestados creen que la autoridad con respecto a decisiones de compras residirá cada vez más en las LOB.

Dada la muy creciente influencia de las LOB a través de todas las etapas del ciclo de vida, es imperativo que TI reconsidere su estrategia. En efecto, las LOB ya no pueden ser consideradas solo como centros de compras. Las LOB están avanzando claramente en áreas tales como la planificación y la gestión, y TI tendrá que asociarse con ellos en un nivel más profundo que nunca.

Consideración n. ° 9:
Una renovación de la asociación de empresas de TI.

Si la centralización y una mayor dotación de recursos para TI es una realidad, aún está por verse. Lo que está claro, sin embargo, es que la información y las LOB darán forma al consumo de TI en conjunto, y en un grado mucho mayor que nunca antes. Mientras que las LOB buscan asociarse con una organización de TI que sea flexible a la vez que experimentada en negocios, los intentos por presidir modelos de consumo monolíticos y verticales (es decir, de TI a la empresa) no serán tan factibles.

Mientras que nuestros encuestados de TI no prevén un menor rol para sí mismos, conservar un rol central requerirá un mayor nivel de asociación con las LOB a través de todas las etapas del consumo de TI. En opinión de los responsables de TI encuestados, TI evolucionará para ser un agente de los servicios para las LOB, que actúa como un intermediario y coordinador crítico en la empresa, que supervisa los servicios, la adquisición y entrega, mientras que también proporciona soporte técnico y seguridad. El 76 % de los encuestados cree que TI cumplirá cada vez más la función de “agente” de servicios de la nube para LOB entre nubes internas y externas. Si bien este puede no ser el único medio por el cual es probable que la empresa consuma TI, debido a que se proyecta que tanto la compra no autorizada y la llamada “TI no autorizada” aumenten en los próximos años, los encargados de la toma de decisiones de TI dejaron claro que ven a sus organizaciones ganar relevancia a través de esta función de coordinación.

Esta asociación, sin embargo, es una calle de doble sentido: muchas LOB conseguirán servicios de nube para abordar directamente los requerimientos empresariales de rápido movimiento que eluden TI. En algunos casos, esta opción puede ser la norma y puede ser incluso deseable. Pero las LOB también deben reconocer el valor de un enfoque estratégico para conseguir componentes y la gestión que TI pueda poner sobre la mesa en términos de administración de riesgos, las economías de escala/menor costo total de propiedad, y una política consistente.

 © 2013 Cisco y/o sus filiales. Todos los derechos reservados. Intel, el logotipo de Intel y Xeon son marcas comerciales de Intel Corporation en EE. UU. y/o en otros países.

En la elaboración de su estrategia de nube, los líderes de TI deben considerar cómo pueden asociarse mejor con las partes interesadas clave, como las LOB y los proveedores de terceros, para perseguir un enfoque que se adapte a sus necesidades únicas.

Consideración n. ° 10:
Una llamada de atención para TI.

Nuestros encuestados prevén una creciente influencia de las LOB, así como un rol de liderazgo para TI. También anticipan un mayor enfoque en indicadores como el retorno de la inversión y, en definitiva, en la mejora de los resultados empresariales. La responsabilidad compartida de los resultados de la empresa (por ejemplo, costos de viajes de negocios reducidos debido a la utilización de la videoconferencia y herramientas de colaboración) puede convertirse en la norma para TI. Sin embargo, muchos líderes de TI esperan retener (y, de hecho, aumentar) la confianza en los mecanismos de financiación tradicionales, como las devoluciones de cargos, que podrían frenar la adopción de las capacidades de innovación, posicionándolo menos como un facilitador del crecimiento y más como un centro de costos convencional. Este es solo un ejemplo de cómo los modelos de funcionamiento de antigüedad pueden entrar en conflicto con las expectativas emergentes de las LOB.

Sin duda, se elevó la vara de cómo TI añade valor a las organizaciones. La creciente influencia de las LOB debe servir como una llamada de atención para las TI: la capacidad de moverse a gran velocidad, de fomentar la innovación, de permitir nuevas experiencias de usuario final y de impactar positivamente en los resultados empresariales de una manera medible será fundamental. Si TI no se enfrenta a estos desafíos, las LOB son propensas a invertir de forma independiente en las innovaciones habilitadas por la nube que demandan, lo que creará aún más complejidad y no permitirá lograr la eficiencia y la coherencia que sustentan la constitución y los indicadores de rendimiento de TI.

Creemos que estos cambios exigen una reevaluación por mayor de cómo TI agrega valor. Para ello, los líderes de TI tendrán que centrarse en las siguientes áreas, en particular, para asegurar el éxito en el futuro:

- **Colaboración:** dada la creciente influencia de las LOB en todo el ciclo de vida de TI, los líderes de TI necesitarán colaborar cada vez más con los líderes de línea de negocio. Esto implicará la comprensión de sus problemas empresariales clave y garantizará la coordinación con sus medidas de éxito.
- **Creación de valor:** los líderes de TI necesitan reflexionar sobre el significado de asociarse con la empresa y compartir la creación de valor. Esto se extiende a mecanismos de financiación, presupuestos, indicadores, riesgos, planificación y modelos de gestión.
- **Innovación:** la nube liberará la oportunidad para la innovación dirigida por los empleados, ya que pondrá a disposición funciones que, en algún momento, se limitaban a grandes empresas y roles especializados. Los líderes de TI deben buscar activamente oportunidades para impulsar la transformación del negocio para sus empresas, y convertir a TI en un motor de crecimiento.

 © 2013 Cisco y/o sus filiales. Todos los derechos reservados. Intel, el logotipo de Intel y Xeon son marcas comerciales de Intel Corporation en EE. UU. y/o en otros países.

Conclusión

Estas consideraciones y los cambios de gran alcance que pretenden ilustrar representan un claro llamado a la acción para los líderes de TI. Los proveedores de servicios de la nube deberían centrarse en las áreas que nuestros encuestados consideraron fundamentales para obtener resultados positivos: funcionalidades de protección de datos y seguridad sólidas, la capacidad de crear soluciones personalizadas, y garantías de disponibilidad y calidad del servicio.

Entre tanto, los CIO deben adoptar un nuevo rol que se base en facilitar la productividad; llevar adelante negocios complejos; administrar las expectativas de los participantes gracias a una estrecha relación con las LOB, en todas las etapas del ciclo de vida de consumo de TI; mejorar las habilidades de organización para respaldar la prestación de servicios de la nube y comprender el panorama de TI que evoluciona con rapidez. Si se combinan todas estas habilidades, obtendremos la receta para el éxito. Como factores clave de valor impulsado por la nube, Cisco e Intel se han comprometido a ayudar a nuestros clientes en cada paso de este viaje.

Si desea descargar el informe completo, visite:
http://www.cisco.com/web/about/ac79/docs/re/IT-Consumption_PoV/.

Para obtener más información sobre la Internet de todo, visite:
http://www.internetofeverything.com

Si desea obtener más información sobre la estrategia de Cisco respecto de los servicios en la nube, visite: http://www.cisco.com/go/cloudstrategy.

Para obtener más información sobre Intel en la computación en la nube, visite:
http://www.intel.com/cloud

Más información

Cisco e Intel colaboraron durante más de una década en el desarrollo de soluciones a fin de aumentar el valor de TI de la empresa. Una vez preparada, la empresa altamente virtualizada puede avanzar a la siguiente etapa de evolución en el centro de datos e implementar una solución en la nube segura, flexible y de alto rendimiento, generada en Cisco UCS con procesadores Intel® Xeon®. Además, estamos trabajando para dar a las empresas la flexibilidad que necesitan para utilizar soluciones en la nube de clase empresarial a través de diversos partners del sector que cuentan con certificaciones de Cisco Cloud Builder y trabajan sobre soluciones de seguridad para hardware y software para garantizar la seguridad de los datos e IP empresariales al utilizar soluciones de nube alojada.

Sede central en América
Cisco Systems, Inc.
San José. CA

Sede Central en Asia Pacífico
Cisco Systems (EE. UU.) Pte. Ltd.
Singapur

Sede Central en Europa
Cisco Systems International BV Amsterdam.
Países Bajos

Cisco cuenta con más de 200 oficinas en todo el mundo. Las direcciones, los números de teléfono y de fax están disponibles en el sitio web de Cisco: **www.cisco.com/go/offices**.

Cisco y el logotipo de Cisco son marcas registradas o marcas comerciales de Cisco y/o de sus filiales en los Estados Unidos y en otros países. Para ver una lista de las marcas registradas de Cisco, visite la siguiente URL: www.cisco.com/go/trademarks. Las marcas registradas de terceros que se mencionan aquí son de propiedad exclusiva de sus respectivos titulares. El uso de la palabra "partner" no implica que exista una relación de asociación entre Cisco y otra empresa. (1110R)