

3. Ofertas de servicios cloud

3.5.2.Principales Ofertas en el Mercado (II)

Vamos a analizar ahora otro caso real, en este caso de Cloud Computing y Comunicaciones

Se trata de una franquicia de servicios ópticos y audiología con un escenario curioso:

- Disponía de más de 100 tiendas en España. De ellas, aproximadamente 80 son tiendas propias y el resto de franquiciados.
- En red tenían un entorno híbrido, donde coexistía una solución de IP-VPN de operador con accesos sin cifrar en algunas franquicias.
- A nivel de sistemas, el entorno era híbrido también: algunas tiendas utilizaban una aplicación centralizada a la que accedían por Escritorio Remoto-VDI-, la cuál era administrada por la central, y alojada en un CPD in-house que tenían en sus oficinas. En esta capa tenían dos problemas:
 - El hardware no permitía un entorno estable, debido a que era rígido y antiguo.
 - Cuando había picos de proceso provocados por campañas, esta plataforma se saturaba con sencillez.
 - Las conexiones a Internet para que el entorno fuera accesible por IP-VPN eran caras y lentas en las oficinas del cliente.

Definidas las necesidades, esta cadena de ópticas acudió al mercado, y analizó distintas soluciones:

Red

- Productos IP-VPN de operador. Estos mantenían la estabilidad de la solución que disfrutaban actualmente, pero no permitía integrar con sencillez a los franquiciados que habían contratado las comunicaciones por su cuenta. Además, no permitían entornos “full-mesh”, lo que dificultaba la adopción futura de tecnologías tipo VoIP, que aunque no estaba en el roadmap, es un proyecto que probablemente afrontaran en el futuro.

- MPLS de operador. Solucionaba el problema de entorno full-mesh, pero presentaba varios problemas: precio, cobertura y plazos de entrega.
- CloudVPN. Parecía una solución perfecta:
 - o Permite entornos híbridos. Al no necesitar direccionamiento IP fijo, permite tener en una misma red distintos operadores coexistiendo. Esto resolvía de raíz el problema con los franquiciados, y además añadía una característica adicional: permitía a la franquicia elegir el operador que mejor relación calidad-precio ofreciera en la zona.
 - o Se despliega sobre producto de comunicaciones. Esto permitía despliegues sobre 3G en tiempo real, lo que se ajustaba de forma perfecta a las necesidades de la cadena.
 - o Se podía desplegar tanto para redes hub&spoke como para redes full-mesh, es más, se podía cambiar el modo de trabajar en cualquier momento.

Sistemas

- Renovación tecnológica sobre plataforma propietaria. Implicaba altos CAPEX y dimensionamientos rígidos. Dado que la franquicia se encontraba en pleno proceso de expansión, esto era un problema a futuro.
- Renovación tecnológica sobre DCaaS. Permitía el pago por uso en tecnología, pero seguía presentando problemas de rigidez, aunque ofreciera una buena tarifa.
- Entorno híbrido, basado en renovación tecnológica sobre DCaaS y cloud computing para picos. Era una buena solución, y permitía dividir la carga entre dos proveedores distintos.
- Entorno completamente en la nube. Aportaba flexibilidad, sencillez en el despliegue y administración, crecimiento bajo demanda.

El cliente optó en comunicaciones por una solución de CloudVPN, que se desplegó a nivel nacional en tan sólo 3 semanas sin caída de servicio, gracias a que se configuró de forma paralela al producto IP-VPN del operador al que se sustituía, y lleva dos años disfrutando de una solución totalmente gestionada y sin problemas, siendo además capaz de desplegar nuevas tiendas en tiempo real, con independencia de si es tienda propia o de franquiciado.

En sistemas optó por un entorno puro cloud, que posteriormente convergería a un entorno híbrido, sacando las bases de datos a un entorno dedicado para dotar a la plataforma de mayor rendimiento. Esto ha permitido escalar costes a rendimiento y optimizar plenamente la



plataforma.

Además, curiosamente, eligió dos proveedores que cooperan, teniendo interconectadas sus plataformas en un importante Centro de Datos Neutral de Madrid, lo que evitó costes redundantes y facilitó el despliegue conjunto.

Este caso de éxito es el perfecto ejemplo de cómo cloud computing puede solucionar problemas de operación a cualquier tipo de negocio y añadir una capa de valor adicional que resultaría imposible sin tecnologías que admitan pago por uso.

Además, en ambos casos el cliente no asume obligaciones de permanencia. Esto obliga a los proveedores a entregar siempre la máxima calidad para retener al cliente, dando un valor añadido adicional a la plataforma sin cautividad alguna.

Referencias:

- [Evolución del mercado Cloud en Europa. Págs.: 5-12](#)
- [Centros de Datos en España](#)