

8. Business Case y Conclusiones

8.2.2. Análisis de Opciones del Caso (II)

En este caso, el cliente dispone de personal propio para el desarrollo de la aplicación, además las necesidades eran muy concretas y no había ningún producto en el mercado que se adaptara lo suficiente. También es importante considerar que técnicamente hablando el desarrollo no presentaba complejidades, y que la gran parte del esfuerzo sería en diseño y marketing, personal del que sí disponía el cliente y además es su core de trabajo. Recordemos que el caso de estudio, es sobre un medio especializado de prensa, radio y televisión. Primera elección resuelta: **Diseño y desarrollo propio de la aplicación.**

Para la capa de infraestructura el cliente tuvo que centrarse en las capacidades de absorber los usuario concurrentes. El proyecto consiste en entregar una gran cantidad de información en un espacio muy corto de tiempo. Los servidores que van a atender a esos usuarios necesitarán una capa de balanceo de carga para poder distribuir entre ellos todas las peticiones. Y a nivel de seguridad es necesario cubrir con todas las medidas posibles para evitar ataques o robos de información.

Se podría haber valorado también un desarrollo a medida que se pudiera ejecutar sobre una plataforma de PaaS, independizandonos un poco más la infraestructura, por ejemplo, en el mercado hay varios proveedores que permiten ejecutar desarrollos hechos en .NET y en este caso, son ellos los que se encargan de calcular, diseñar y poner el hardware necesario para garantizar la ejecución de la aplicación. Aquí no pagaríamos por la infraestructura sino a lo mejor por número de consultas a una base de datos, o por usuarios conectados.

Pero no es el caso de este proyecto, aquí las necesidades eran muy concretas. Así pues, la elección estaba clara. El cliente necesitaba de una solución que le ofreciera una **plataforma de IaaS, ya montada, con la máxima calidad posible, que le ofreciera esa capacidad de absorber el gran volumen de usuarios, con la capa de seguridad ya incluida y por supuesto, en pago por uso.**

Además de estas necesidades principales, el proyecto requería de otras funcionalidades que si el proveedor de IaaS no las ofrece, el cliente tendría que desarrollar. Por ejemplo, un sistema de monitorización que analizara el estado en tiempo real de los servidores y pudiera avisar en caso de incidencias o de consumos muy elevados o anormales. También era necesario disponer de una plataforma de backup que permitiera no solo hacer copias de seguridad de los

servidores para casos de emergencia, sino también de los datos. Pensar en la importancia de esa información ante un desastre. Y otras funcionalidades como pueden ser: gestión de las redes y comunicaciones, reglas de firewall, configuración de los balanceadores, plantillas de servidores, etc. En este caso estaba incluido dentro de la misma solución de IaaS que ofrecía el proveedor y es accesible para el cliente a través del orquestador o panel de control ya hablamos. Es ahí donde el proveedor ha invertido mucho tiempo y esfuerzo en diseñar herramientas que faciliten el trabajo al cliente final. Plantear en un proyecto desarrollar todo esto desde cero requiere de unos esfuerzos que seguro que en la mayoría de los casos no están justificados. Por lo que, la segunda elección también estaba clara: **IaaS en un proveedor especializado.**

Para la parte de almacenamiento también existían unos requisitos muy concretos. Se necesitaban grandes cantidades de espacio, ya que se iban a guardar fotos y videos con mucha calidad. Además se necesitaba que fuera accesible tanto de forma local en el cliente, como desde fuera por cualquiera de los empleados que estarían trabajando en el proyecto (ej. periodistas).

Este almacenamiento tendrá dos fases con requerimientos diferentes. Mientras el proyecto esté vivo, el almacenamiento tiene que ser rápido, fiable y seguro, ya que vamos a necesitar mucha agilidad a la hora de leer, convertirlo a diferentes formatos y luego entregarlo a través del portal web o mediante streaming. Pero en una segunda fase, que puede ser a la finalización del proyecto, el contenido tendrá que seguir estando, pero no con tanta criticidad, será más un almacenamiento a largo plazo, una gestión de históricos, que desde luego no tiene la misma criticidad.

Volvemos al mismo análisis que para la infraestructura, el cliente podría disponer de dinero, recursos y tiempo para adquirir este hardware, pero en el mercado hay innumerables soluciones de almacenamiento que cubren estos requerimientos y a unas condiciones tanto técnicas como económicas que encajan perfectamente.

En este caso, las soluciones de **almacenamiento en línea se incluyen dentro de la categoría de SaaS**, y es un claro ejemplo de negocio por volumen. Los costes de adquisición de la infraestructura inicial para un volumen pequeño son muy altos, pero a medida que vas metiendo más y más clientes, esos costes prácticamente se diluyen, lo que permite a los proveedores ofrecer precios muy reducidos por GB de almacenamiento.

Referencias:

- [Cloud ERP systems improves traceability.](#)