

# Evaluando los servicios de transferencia de archivos basados en el entorno cloud

*Mantenerse por delante con respecto a la curva de costo promedio a largo plazo*



---

## Contenidos:

- 1 Introducción
  - 2 La transferencia de archivos gestionada está evolucionando
  - 3 Ventajas potenciales de los servicios basados en el entorno cloud
  - 4 Consideraciones adicionales
  - 4 Mirar hacia adelante
- 

## Introducción

Este informe pretende analizar los servicios de transferencia de archivos basados en el entorno cloud, que hoy en día se incluyen en las estrategias de planificación de TI de pequeñas y grandes empresas de diversos sectores en todo el mundo. El enorme potencial de dichos servicios lo confirma una investigación realizada conjuntamente con Vanson-Bourne, quien también sugiere que su implementación entra dentro de los horizontes de planificación a corto plazo de muchas o incluso de la mayoría de las empresas con redes significativas Business to Business (B2B).

Los términos “basado en el entorno cloud” o “servicios subcontratados” para la transferencia de archivos hacen referencia a servicios proporcionados por terceros para la transferencia de grandes archivos como una alternativa al software propio tradicional de transferencia de archivos gestionada (MFT). Nuestra investigación revela que los servicios basados en el entorno cloud se han convertido en una opción de planificación a corto plazo para las redes empresariales de TI, ofreciendo ventajas potenciales a los clientes pertinentes y destacando cuestiones que se deben analizar cuidadosamente para tomar casi cualquier decisión relacionada con su implementación en casos específicos.

Tradicionalmente, la función de transferencia de archivos de TI se ha controlado internamente en un 100%, por la evidente ventaja que dicho control supone en el ámbito de la seguridad y la capacidad de reacción con los clientes y los socios comerciales de la empresa. Evidentemente, ese control se ha distribuido entre las organizaciones de TI y de línea de negocio con la ayuda de software y servicios externos de MFT, pero no se ha producido una transferencia significativa a terceros de la responsabilidad de funcionalidad general. Ahora, sin embargo, esta tendencia histórica está abriendo paso al uso de servicios basados en el entorno cloud que delegarán una parte del control interno en tecnología externa. ¿Por qué debería una empresa plantearse realizar un cambio de este tipo en su estrategia de gestión de archivos? ¿Y cuáles son los factores más importantes que se deben tener en cuenta al analizar la pertinencia de un cambio de estrategia?

Las respuestas a estas preguntas pueden resultar útiles para comenzar a planificar debates en torno a este tema fundamental para el negocio.



## La transferencia de archivos gestionada está evolucionando

Una encuesta a 500 empresas con una plantilla mínima de 1.000 empleados en Estados Unidos, Francia, Reino Unido y Alemania proporciona datos valiosos sobre los planes y los problemas relacionados con la transferencia de archivos en múltiples sectores. Los ejecutivos y profesionales de TI que representan a empresas minoristas y de distribución, empresas de fabricación, proveedores de servicios financieros y otras firmas comerciales ofrecen una perspectiva clara de un entorno empresarial de TI en transición.

Afirman que el tamaño de los archivos está creciendo, que el número de transferencias de archivos está aumentando y que, en particular en las empresas más pequeñas, los problemas de transferencia de archivos pueden haber llegado al punto de superar las capacidades internas. Casi independientemente de su tamaño, la mayoría de las empresas se enfrentan a problemas que se podrían aliviar con servicios subcontratados para ciertos tipos de transferencias de archivos. Por ello, el 75% de las empresas encuestadas han desarrollado o están desarrollando estrategias detalladas para subcontratar categorías específicas de transferencia de archivos.

Teniendo en cuenta estas conclusiones, ¿su organización planea valorar el uso de servicios subcontratados o basados en el entorno cloud para abordar alguno de los problemas relacionados con la transferencia de archivos? La tabla incluida a continuación muestra lo que están haciendo otras empresas:

### Empresas que están valorando el uso de servicios subcontratados o basados en el entorno cloud para la transferencia de archivos

	Empleados		
	Total	1.000-3.000 empleados	Más de 3.000 empleados
Sí, en un plazo de 6 meses	25%	30%	19%
Sí, en un plazo de entre 7 y 12 meses	34%	36%	32%
Sí, pero como muy pronto dentro de 12 meses	10%	8%	12%
Ya lo hemos valorado	15%	14%	16%
No	16%	12%	21%

En coherencia con este foco estratégico, salvo un puñado de empresas el resto han fijado plazos en los que planean estudiar la viabilidad de servicios basados en el entorno cloud. En conjunto, el 59% de los encuestados tienen la intención de comenzar sus valoraciones en los próximos 12 meses. En términos generales, están a la cabeza las firmas y empresas más pequeñas de sectores industriales con el mayor número de socios de red B2B, como son las empresas minoristas, de distribución y de transporte.

Resulta evidente que las diferencias de tamaño y complejidad de red entre empresas dan lugar a diferentes tipos de presión organizativa y a diferentes niveles de urgencia por segmento de mercado. Por eso, la encuesta pretendía identificar las prioridades generales y específicas de los problemas clave de la gestión de transferencia de archivos.

Los retos que las empresas identificaron como importantes para la efectividad de su gestión de transferencia de archivos se enumeran a continuación, comenzando por el más importante:

- El nivel de confidencialidad de los datos intercambiados ha crecido con los requisitos de seguridad y gobierno cada vez más exigentes.
- El tamaño medio de los archivos y el número de transacciones han aumentado, y están ejerciendo presión sobre los sistemas de transferencia de archivos existentes.
- Las conexiones y transferencias entre socios B2B son demasiado complejas y están controladas por mis grupos internos con limitados recursos de TI.
- Los procesos fundamentales de abastecimiento y cadena de suministro dependen de estos archivos; tardar segundos en lugar de minutos o días marca la diferencia, y mi sistema de transferencia interno no tiene flexibilidad para responder a mis necesidades.
- Las nuevas iniciativas empresariales obligan a contratar e incorporar nuevas categorías de socios comerciales B2B, y yo no dispongo ni de los recursos, ni del tiempo, ni del dinero necesario para mantenerlas.

Los primeros tres problemas enumerados arriba son los más importantes. El primero de ellos refuerza el requisito cada vez mayor de que la seguridad y el gobierno sean los mejores posibles, lo que ha constituido durante mucho tiempo una prioridad para el desarrollo de la MFT existente. El segundo y el tercer problema constituyen el verdadero caso comercial para los servicios cloud -concretamente, la escalabilidad y el requisito cambiante de B2B. El cuarto y el quinto son requisitos medioambientales continuos que debe cumplir prácticamente cualquier cambio estratégico o tecnológico. Cabe señalar que prácticamente todos estos problemas afectan a los profesionales internos de operaciones de TI, arquitectos de TI y gestores de la línea de negocio, así como a la cadena de suministro y a otros socios B2B.

Importantes preguntas adicionales para los responsables de la toma de decisiones en torno a la gestión de archivos se basan en factores como el tamaño, el sector, el país de origen, los recursos y las capacidades propias. Casi todos estos factores afectan a la velocidad con la que se deberían valorar recursos alternativos o complementarios, así como a las ventajas potenciales que se pueden esperar de los servicios de transferencia de archivos basados en el entorno cloud.

Ninguna empresa pretende subcontratar toda la función de transferencia de archivos. El verdadero meollo de la cuestión es este: ¿Qué problemas se resuelven mejor utilizando servicios externos? Al elegir bien se liberan los recursos internos, que de esa manera se podrán utilizar para otros fines. La solución óptima será aquella que identifique los casos de uso específicos e ideales que pueden justificar los costes de una transición a servicios basados en el entorno cloud para transacciones B2B.

## Ventajas potenciales de los servicios basados en el entorno cloud

Uno de los mejores casos comerciales para la incorporación de servicios basados en el entorno cloud son las situaciones en las que confluyen un aumento del tamaño, del número y de la complejidad de las transacciones de transferencia de archivos.

Un claro ejemplo de ello son las transacciones de archivos a gran escala en comunicaciones B2B. Las redes empresariales que conectan a múltiples socios comerciales están proliferando, la cantidad de información que se comparte está creciendo, y el ámbito de las diferencias que se han de arbitrar -protocolos, normativas gubernamentales y sectoriales, diferencias de software de propiedad- está expandiéndose a una velocidad que no es comparable con el incremento gradual en inversiones internas en personal y sistemas.

Un desglose de las respuestas a la encuesta en torno a cuestiones B2B pone de manifiesto preocupaciones concretas. En relación con el mantenimiento de redes B2B, los encuestados respondieron que las siguientes cuestiones constituían “el problema principal”:

Gestionar una gran cantidad de conexiones	26%
El tiempo (coste) de incorporar nuevas conexiones y mantener/actualizar las conexiones existentes	20%
Admitir una gran cantidad de protocolos	19%
El tiempo (coste) necesario para resolver los errores y las excepciones en la transferencia de archivos	15%
Capacidades fundamentales de gestión, revisión o visibilidad inexistentes/insuficientes	8%

La conclusión principal es que los tres primeros problemas son sumamente importantes para las operaciones B2B. En realidad, no tiene importancia cuál de los tres problemas elija la empresa como el más importante. Los porcentajes relativamente cercanos demuestran que todos ellos son problemas críticos, especialmente cuando se asocian a una función empresarial clave como son las transferencias de archivos grandes B2B. De hecho, si uno de los problemas se hubiera considerado primordial, las organizaciones internas habrían encontrado una forma de arreglarlo sin recurrir al exterior. Sin embargo, aquí, una serie de problemas asociados a la limitación de capacidad y a la complejidad acelerada sugieren que un gran recurso externo como los servicios basados en el entorno cloud puede ser apropiado.

### ¿Por qué eligen las empresas el entorno cloud?

- Reduce drásticamente los plazos para hacer realidad los beneficios potenciales de la transferencia de archivos con seguridad avanzada.
- Adapta los recursos en función de la necesidad para dar respuesta a la demanda de nuevos socios comerciales y de volumen de archivos, eliminando la infrautilización y la sobreutilización.
- Incrementa la agilidad y la capacidad de reacción ante las condiciones cambiantes del negocio, sin que ello afecte a la infraestructura o a los recursos de TI.

Lo que origina la complejidad en este caso es que los tres problemas principales están relacionados entre sí. Ninguno de ellos se puede abordar aisladamente sin complicar los otros. Este es el único argumento de peso que justifica que los servicios basados en el entorno cloud sean vistos más como una solución que como un riesgo en entornos intensivos B2B. Esta tabla lo ilustra de la siguiente manera:

Necesidad de transferencia de archivos B2B	Ventaja	Valor
1 Una mayor velocidad de prestación	Reduce drásticamente los plazos para hacer realidad los beneficios potenciales de la transferencia de archivos con seguridad avanzada	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empezar a generar ingresos gracias a los nuevos socios comerciales, porque se reduce el tiempo necesario para la configuración y el mantenimiento.</li> <li>• Consolidar la actividad de transferencia de archivos dispersa en una solución B2B basada en el entorno cloud que:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Elimina la necesidad de mantener múltiples servidores utilizando diversas herramientas para la transferencia de archivos grandes B2B</li> <li>– Utiliza una única conexión de transferencia de archivos B2B con las capacidades necesarias para supervisar, administrar, revisar y ayudar a proteger casi todas las transacciones de archivos grandes B2B.</li> </ul> </li> </ul>
2 Adaptarse más rápido para satisfacer las necesidades de la organización (tanto en lo que respecta a los nuevos socios comerciales como al volumen de archivos)	Adapta los recursos en función de la necesidad para dar respuesta a la demanda de nuevos socios comerciales y de volumen de archivos, eliminando la infrautilización y la sobreutilización	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprovechar las economías de escala de un entorno multiusuario para transferencias de archivos grandes que:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Se consume en función de las pocas o muchas transacciones que realice la empresa con sus socios</li> <li>– Elimina la necesidad de acomodar los requisitos de infraestructura a los cambios en la demanda.</li> </ul> </li> </ul>
3 Sin requisitos de infraestructura nueva	Incrementa la agilidad y la capacidad de reacción ante las condiciones cambiantes del negocio, sin que ello afecte a la infraestructura o a los recursos de TI	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le permite utilizar sus recursos internos cuando más los necesita porque:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Utiliza recursos basados en el entorno cloud para gestionar su entorno de transferencia de archivos B2B (servicios de incorporación y gestión para la configuración de clientes, socios y actividades corrientes de soporte)</li> <li>– Mantiene una conexión única para llegar casi a todos sus socios B2B</li> <li>– Elimina los requisitos de infraestructura nueva.</li> </ul> </li> </ul>

Se suele decir que al que nace para martillo, del cielo le llueven los clavos. El verdadero desafío para quienes se plantean una transición, ya sea limitada o parcial, a servicios basados en el entorno cloud consiste en utilizar los mismos criterios de inversión coste-beneficio en TI que han dado lugar al rendimiento del negocio obtenido hasta ese momento. Los servicios basados en el entorno cloud deben atenerse a los mismos estándares que han promovido el resto de inversiones en TI.

### Consideraciones adicionales

Como sucede prácticamente con cualquier alternativa tecnológica nueva, algunas empresas están realizando el cambio más despacio y con mayor reticencia que otras. ¿Qué les preocupa? ¿Cuándo puede la incorporación de un importante recurso externo provocar el riesgo inaceptable de perder el control de algunas operaciones, incluyendo procedimientos de sistemas internos, y del rendimiento del negocio?

Las conclusiones son interesantes, ya que sus preocupaciones no son específicas de la tecnología basada en el entorno cloud, sino criterios de hace tiempo que aplican a prácticamente todas las inversiones en TI:

- Proteger los datos una vez que salen de su organización.
- Proteger el proceso de transferencia una vez que sale de su organización.
- Revisar y controlar los datos y la actividad de transferencia.
- Mantener un control de acceso sobre sus datos una vez que salen de su organización.
- APoder resolver los problemas de los clientes/socios con los fallos de transferencia, etc.
- Integrarlo con los sistemas antiguos (es decir, el mainframe).
- Integrarlo con los procesos y flujos de trabajo existentes.

La buena noticia es que las relaciones B2B, con proveedores y socios son precedentes incluso para esta transición que puede ser radical. La economía mundial está haciendo que las empresas se centren cada vez más en lo que es realmente vital para su supervivencia y crecimiento. La transferencia de archivos puede ser crítica, ¿pero acaso es una competencia clave? ¿Proporciona una ventaja competitiva para su empresa que un competidor no puede copiar fácilmente? Si responde “no” a alguna de las preguntas, ha llegado el momento de que piense en una estrategia de subcontratación.

Los requisitos de comunicación B2B son complejos y exigentes; por ello, es probable que saquen provecho de esta nueva tecnología. La reticencia a invertir no es solo una prudencia justificable, sino también una duda que surge por el insuficiente conocimiento de la urgencia de las fuerzas competitivas del segmento de mercado.

El supuesto fundamental de los responsables de la toma de decisiones en materia de TI es necesariamente que las arquitecturas de sistemas, software, procedimientos, requisitos de gestión y puertas de seguridad existentes son la infraestructura a la que debe adaptarse y acomodarse casi cualquier proveedor externo. De lo contrario, las prestaciones del servicio no son adecuadas, ni aceptables o están sujetas a cambios específicos. Sin embargo, el proceso de evaluación necesario revelará en última instancia el hecho de que los servicios basados en el entorno cloud se han diseñado desde el principio para adaptarse a las infraestructuras existentes. Por eso están teniendo una aceptación tan rápida en situaciones de uso específico dentro de los entornos B2B.

Así que, la adopción de servicios cloud no es un simple contrato de adquisición, una arriesgada delegación de responsabilidad, o una pérdida de control en las operaciones de negocio. Sino que es una nueva colaboración con recursos ventajosos a nivel competitivo que debe ser gestionada, en casi todos los detalles, por quienes mejor conocen la infraestructura existente, su historia y los objetivos de negocio para los que se ha diseñado y desarrollado.

### Mirar hacia adelante

En el último análisis, hay un número cada vez mayor de casos de uso para soluciones MFT. Y, aunque la mayoría de ellas son locales, otras son ideales para servicios basados en el entorno cloud. Actualmente, IBM es líder en software MFT, y muy pronto también estará a la cabeza en servicios de transferencia de archivos basados en el entorno cloud. Por eso, IBM sugiere que los ejecutivos y gestores de TI que lean este informe empiecen, lo antes posible, el proceso para evaluar qué actividades de transferencia de archivos B2B en sus organizaciones se ajustan a los casos ideales para una transferencia basada en el entorno cloud, tal y como se describe arriba. El proceso de evaluación debería tener en cuenta las ventajas potenciales definidas arriba, la idea de que los procesos no diferenciadores se deberían externalizar, y la prioridad continua representada por las responsabilidades de seguridad y gobierno.



#### **IBM España**

Santa Hortensia, 26-28  
28002 Madrid  
España

IBM, el logotipo de IBM e [ibm.com](http://ibm.com) son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de International Business Machines Corporation en los Estados Unidos y/o en otros países. Si éstas o cualquier otra denominación de IBM protegida por una marca van acompañadas, la primera vez que aparecen en el documento, de un símbolo de marca (® o ™), estos símbolos indican que se trata de marcas registradas o marcas de hecho en los Estados Unidos propiedad de IBM en el momento de la publicación de esta información. Es posible que estas marcas también estén registradas o sean marcas de hecho en otros países. Encontrará una lista actual de las marcas comerciales de IBM bajo el título "Copyright and trademark information" en [www.ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://www.ibm.com/legal/copytrade.shtml).

La información contenida en esta publicación se suministra únicamente con fines informativos. Si bien se han realizado todos los esfuerzos posibles para verificar la integridad y precisión de la información contenida en esta publicación, este material se proporciona "tal cual" sin garantías de ningún tipo, explícitas o implícitas. Por otra parte, la presente información está basada en los planes y estrategias de producto actuales de IBM, los cuales están sujetos a cambios por parte de IBM sin previo aviso. IBM no asumirá responsabilidad alguna por ningún daño que pudiera producirse debido al uso de la presente publicación o cualesquiera otros materiales, o que esté relacionado de otra manera con los mismos. Nada de lo incluido en esta publicación tiene la finalidad ni tendrá el efecto de crear ningún tipo de garantía o manifestación por parte de IBM, sus proveedores o licenciantes, ni de alterar los términos y condiciones del acuerdo de licencia aplicable que rige el uso de software IBM.

Las referencias efectuadas en esta publicación a productos, programas o servicios de IBM no implican que estén disponibles en todos los países en los que opera IBM. Las prestaciones y/o fechas de lanzamiento de productos que se mencionan en esta presentación pueden ser modificadas en cualquier momento a discreción de IBM basándose en las oportunidades del mercado u otros factores, y no se pretende que constituyan un compromiso respecto a la disponibilidad futura de productos o prestaciones en forma alguna. Nada de lo contenido en estos materiales tiene la finalidad ni tendrá el efecto de declarar o implicar que cualesquiera actividades que emprenda vayan a tener como resultado un ahorro, aumento de ingresos o ventas específico u otros resultados.

© Copyright IBM Corporation 2012



Reciclar por favor.