

LOS 4 ACTORES CLAVE EN CLOUD: CLIENTE, PROVEEDOR, PROPUESTA Y CONTRATO

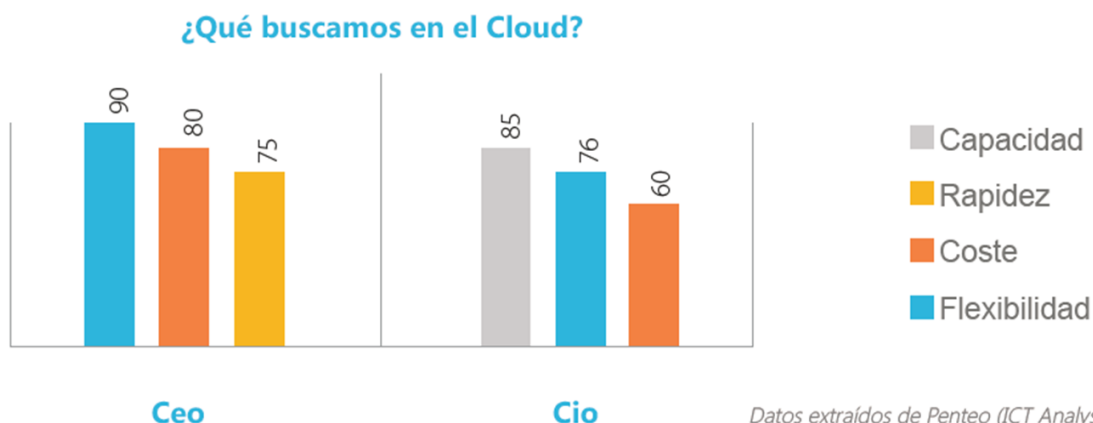


Una vez que nos decidimos a subir al *cloud*, debemos saber cómo ejecutar el proceso y conocerlo para adelantarnos a los acontecimientos. Le presentamos los 4 actores que intervienen en el *cloud* 100%: cliente, proveedor, propuesta y contrato.

Cliente: ¿qué destacar?

Más del 50% de los ejecutivos empiezan a familiarizarse con “la nube”, y piden a los CIO que exploren su aplicabilidad en la empresa. Otro dato, el 27% de los CIO tiene dudas ante los niveles de servicios *cloud* y el 45% cree que la comunicación de los proveedores TI sobre el *cloud* es confusa y se centra únicamente en la reducción de costes.

La disparidad de opiniones sobre lo que se debe tener en cuenta entre CEO y CIO:



Proveedor: ¿qué valorar?

Listamos los puntos más importantes sobre los proveedores *cloud*:

- En *cloud*, la venta debe ser rápida. Los vendedores deben mostrar el valor en la primera conversación y proporcionar un significativo caso de éxito durante la primera interacción. La oferta debe ser directa y estandarizada.
- El proveedor debe proteger las inversiones *on-premise* realizadas hasta que la empresa esté lista para comprometerse en la nube.
- Un enfoque por fases significa que estamos ante un proveedor-asesor de confianza que velará por mitigar nuestros riesgos.
- Si nuestra empresa es una pyme, debemos asegurarnos que una buena solución se facturará de forma mensual.

Propuesta: ¿es muy diferente?

En términos de *cloud*, la mayoría de trabajos asociados a las suscripciones de software estarán entre una semana o un mes. Además, el proveedor debe proporcionar una configuración recomendada para el servidor, la red y la seguridad.

La segunda parte del proceso, que la forman las personalizaciones o desarrollos, debe tener un coste fijo y poder ser implementadas de forma remota.

En resumen, los 4 pasos clave en la definición de la propuesta de *cloud* son:

- Definición de necesidades.
- Dimensionar el proyecto.
- Despliegue y conexión.
- Migración de infraestructuras.

Contrato: ¿cómo debe ser?

El contrato de nube, como todos, debe definir claramente la posición de cada una de las partes, y debe incluir estos puntos primordiales:

- Acuerdos de nivel de servicio, con sus correspondientes informes periódicos.
- Nivel de confidencialidad en las operaciones de traslado de datos y almacenamiento en servidores. Además del nivel de disponibilidad que el proveedor de servicios se compromete a mantener.
- Niveles de rendimiento para asegurar que se alcanzan los niveles de potencia de cálculo, almacenamiento y ancho de banda, contratados con el proveedor de servicios.
- Seguridad que adquiere el proveedor en relación a sus instalaciones para albergar datos y procesos. Debe listar las medidas de seguridad que está aplicando en sus sistemas.

Seguido de los términos legales, el contrato debe especificar los servicios de post-venta que nos ofrece el proveedor. Juntamente con la privacidad y el cumplimiento normativo, donde se define el nivel de compromiso del proveedor con el cumplimiento de las leyes propias de su territorio, en especial, las referencias a la privacidad y protección de datos.

Por último, ha de incluir los pagos en detalle para disfrutar de los servicios contratados, incluyendo la cantidad y periodicidad de los mismos.

Elige una solución de negocio fácil de manejar basada en un software reconocido y consolidado, a través de un implantador de referencia.