


# Cloud Computing

A close-up portrait of Ignacio Pérez Dolset, a man with short grey hair and glasses, wearing a dark suit, white shirt, and a patterned tie. He is looking slightly to the left of the camera with a neutral expression.

---

**|Entrevista:**  
**Ignacio Pérez Dolset,**  
**Co-Presidente de ZED**

---

**|SAP Carbon Impact**  
Tendencias

---

SAP Business Suite  
**|SAP Incentive and  
Commission Management**

---

Walldorf:  
**|Mission & Strategy**

---

Retrato  
**|Jeff Bezos**  
Fundador de Amazon.com

---

**|Soluciones: Duet Enterprise, SAP IM by OpenText,  
SAP en el sector de la distribución farmacéutica...**



Entrevista a Marcel Richard, CEO de Cirrus Group

# Nuestra propuesta está basada en la solución clásica de SAP ERP

Cirrus Group es una empresa suiza que hace aproximadamente un año puso en el mercado una solución de Cloud Computing basada en SAP ERP, destinada para entornos no productivos (pruebas o demo) y diseñada como PaaS (Platforms as a Service): una combinación de hardware y software mediante la que se ofrece una plataforma completa en la nube, accesible desde cualquier lugar a través de Internet. Marcel Richard es el CEO de Cirrus Group.

*Por J. Mariano Ferrera y Carlos de Miguel.*

**Cirrus Group es una empresa de tamaño mediano ¿Cómo se le ocurrió la idea de apostar por Cloud Computing?**

Cirrus Group está celebrando un aniversario: llevamos 20 años en el mercado de la consultoría TI. Ser una empresa de un tamaño relativamente manejable nos brinda una serie de oportunidades, pero también implica una serie de riesgos. Hemos superado estos escollos porque nos hemos aferrado a lo que mejor sabemos hacer: la tecnología SAP. Al ser una compañía de tamaño mediano somos ágiles y siempre estamos cerca del mercado con nuestros servicios. Más de la mitad de nuestro equipo directivo participa de forma activa en los proyectos en clientes.

Gracias a esto, hemos establecido valiosas relaciones con ellos y conocemos de primera mano los temas que más les preocupan.

**¿Entonces, en su opinión, qué es lo que más preocupa a los clientes de SAP?**

La presión de los costes. Trabajar con SAP es caro. Esto no es algo nuevo. Allá por el año 1998 pensé que había que encontrar un remedio a esta situación teniendo en cuenta el despegue del concepto de ASP. En cualquier caso, en aquella época todavía no teníamos la tecnología necesaria a pesar de que sí existía Internet y la posibilidad de acceder a datos y sistemas de una forma global y sin límites.

La aparición de SOA (Arquitectura Orientada a Servicio – Service Oriented Architecture) y el aumento de la virtualización de TI en los últimos cinco años nos han ayudado tremendamente. En ese momento fue posible, para una compañía pequeña como la nuestra, desarrollar y ofrecer servicios totalmente automatizados a cualquier parte del mundo a través de Internet, sin que esto supusiera una gran inversión. Incluso los



***“SAP Business ByDesign no es una solución que pueda reemplazar a SAP ERP, ya que ha sido especialmente diseñada para pequeñas empresas.”***

directivos de una compañía de tipo medio como esta, tienen grandes sueños y “la nube” abre ante nosotros nuevas e interesantes posibilidades.

**Pero en aquel momento no era tan clara la conexión entre la nube y las soluciones de SAP.**

En esencia, la arquitectura de SAP ERP no es una suite pensada para un modelo SaaS. Además, la licencia de SAP representa otro importante obstáculo para la entrada en la nube. La arquitectura software de los sistemas SAP ERP consiste en objetos que se solapan con un cierto grado de personalización. Cuando permites a múltiples clientes trabajar en esa arquitectura al mismo tiempo, pero desde lugares diferentes, existen puntos de contacto no deseables en esos objetos. Aunque solo una pequeña parte de esos objetos se solapan, muchos de ellos son elementos clave, fundamentales.

A través de SAP Business ByDesign, desarrollado hace tiempo, SAP comenzó a probar nuevos enfoques. Parece que han solucionado ese problema en la arquitectura. SAP Business ByDesign no es una solución que pueda reemplazar a SAP ERP, ya que fue especialmente diseñada para pequeñas y medianas empresas.

Nuestra solución de SAP en Cloud está basada en la solución clásica de SAP ERP, por lo tanto, nosotros la diseñamos

como una “Plataforma como Servicio” (PaaS – Platform as a Service) y no como SaaS (Software as a Service).

**Podría ser más específico**

Los servicios clásicos en la nube se pueden dividir en tres categorías: IaaS (Infrastructure as a Service o infraestructura como servicio), PaaS (Platform as a Service o plataforma como servicio) o SaaS (Software as a Service o software como servicio).

Algo común a estas tres categorías es que los costes se definen en función del uso que se haga de estos servicios. El suministro de hardware virtual y la infraestructura básica es lo que se conoce como IaaS. El cliente utiliza la virtualización de la capacidad de computación y almacenamiento en la nube y paga exactamente por lo que utiliza.

PaaS tiene un sentido más amplio que IaaS, ya que los proveedores de PaaS, como es nuestro caso, ofrecen plataformas completas en la nube. De esta forma, trabajan con una combinación de hardware y software como servicio. Los clientes pueden hacer uso de estas plataformas desde cualquier lugar a través de Internet, cuando quieran y tantas veces como quieran.

El modelo SaaS ofrece específicamente servicios de software a través de Internet. Este es el modelo de servicio más clásico de los XaaS existentes.

**¿Qué ventajas ofrece el modelo PaaS para los clientes?**

SAP es extremadamente complejo y requiere una gran cantidad de infraestructura. Y esto es caro. Una infraestructura en SAP siempre se compone de sistemas críticos para el negocio (los que están en producción) y aquellos que no lo son, como es el caso de los destinados a pruebas y/o demo. Ambos sistemas utilizan la misma arquitectura. Por ejemplo: una compañía decide establecer un Nivel 4 en la gestión de datos. Estamos hablando del nivel más alto, con un 99,9% de disponibilidad. Esto podría ser adecuado dentro de los estándares industriales para los sistemas en producción, dependiendo del campo de actividad de la compañía. Pero, utilizando este nivel, los sistemas que no son críticos para el negocio estarían sobrecargados porque utilizarían los mismos estándares que los sistemas en producción.

Solo algunas compañías pueden permitirse operar con diferentes niveles para los sistemas críticos y para aquellos que no lo son. Esta es también es la razón por la que se demandan prototipos y sistemas de pruebas, que son siempre bastante caros.

Esta era la motivación básica y principal por la que desarrollamos la solución Cirrus SAP Cloud Computing. Sabíamos que tenía que ser posible ofrecer plataformas SAP en la nube como una solución para los sistemas que no son críticos para el negocio, a un precio asumible para las empresas. Además, la vida útil de uno de estos sistemas (para pruebas, demo, etc.) es, por su naturaleza, mucho más corta que los sistemas en producción. A través de este patrón de “pago por uso”, tiene sentido llevar los modelos XaaS a la realidad.

**Pero esta iniciativa no parece que esté muy de acuerdo con la estrategia de SAP y su política de precios**

Nuestra intención no es molestar a SAP. Hemos sido partner de SAP durante muchos años y queremos que las cosas continúen igual. La estrategia de SAP con respecto a la nube se concreta en SAP Business ByDesign y sus aplicaciones On Demand, que trabajan como una extensión de sus sistemas on-premise. Por el contrario, nosotros nos basamos en los sistemas SAP ERP clásicos. SAP tiene como objetivo alcanzar la cifra de mil millones de usuarios para 2015, según comunicó recientemente Bill



Marcel Richard es el CEO de Cirrus Group.

MacDermott, y nuestra solución para la democratización de los sistemas SAP ayudará a conseguirlo.

**¿Qué entiendes por la democratización de los sistemas SAP?**

Este concepto tiene dos vertientes. Por un lado, las barreras al incorporar nuevas funciones SAP pueden ser reducidas a través de nuestra solución. A través de Cirrus SAP Cloud Solution, por decirlo de alguna forma, los clientes podrán darse el lujo de realizar pruebas fuera de su ámbito y de un modo rápido. Desde el punto de vista de la infraestructura, un prototipo creado en nuestra solución de cloud costaría solamente unos cientos de dólares. El otro aspecto es la disponibilidad de los sistemas SAP para un abanico más amplio de clientes. Nosotros ofrecemos acceso a esos sistemas para trabajadores “freelance” y pequeñas consultoras, para los cuales no está al alcance un partnership con SAP. Gracias a las licencias de alquiler que ofrecemos, este tipo de usuarios podrán utilizar los sistemas SAP para sus propios desarrollos. Estamos seguros de que Cirrus SAP Cloud Solution conllevará un nuevo impulso dentro del ecosistema SAP y beneficiará a sus clientes finales.

**¿Cuáles son las plataformas que ofrecen?**

- En la actualidad, un cliente de Cirrus Cloud Computing tiene acceso a un repositorio público con las siguientes plantillas: SAP ERP 6.0, EhP 5
- SAP IDES ERP 6.0, EhP 4
- SAP BI 7.0
- SAP Enterprise Portal 7.0
- SAP NetWeaver 7.3 BI Cont Addon 7.35
- SAP NetWeaver PI 7.3
- SAP Solution Manager 7.1
- SAP PPM 5.0
- SAP IDES CRM 7.0
- Plantilla en blanco para instalaciones individuales.

Esta colección de plantillas ha sido creada basándonos en la demanda, pero seguimos de forma estricta una regla muy importante: siempre ofrecemos la última versión de la plataforma ERP a nuestros clientes.

**¿Cómo fue la cooperación con SAP?**

Tuvimos que superar una serie de retos antes de que nuestra idea estuviera preparada para el mercado. Uno de los mayores desafíos fueron las negociaciones con SAP respecto al tema de las licencias. Aunque eran “únicamente” licencias de demo, la firma de los contratos se materializó después de una lenta y larga negociación. Perdimos mucho tiempo con eso. Nuestra salida al mercado se retrasó ampliamente, ya que Cirrus SAP Cloud Computing Solution podría haber aparecido en el mercado seis meses antes de la fecha en que lo hizo.

**Has hablado de varios desafíos para la puesta en marcha de esta solución ¿Con qué otros problemas se ha enfrentado?**

El mayor de los problemas a los que nos enfrentamos fue la automatización integrada. Desde el principio trabajamos sobre la idea de un “autoservicio virtual”, que funcionara sin necesidad de interacción humana. Uno no es consciente de cuánto, una persona, puede llegar a compensar los posibles errores o deficiencias que se producen en un sistema que no está automatizado, total o parcialmente. Hacer obsoleta

esta “compensación humana” fue un gasto enorme. En una solución totalmente automatizada como la nuestra, solo hay “unos” y “ceros”, blanco o negro. La solución funciona o no funciona. El *quid* de la cuestión está en el detalle. La regla de acierto común de 80/20 no era satisfactoria en nuestro caso. Pagamos muy caro ese 20% dado que invertimos mucho tiempo en conseguir operaciones continuas sin errores desde el proceso de inicio de sesión, a través de la conexión con la tarjeta de crédito, hasta la generación de una plataforma SAP y su posterior desmantelamiento.

**La computación en la nube es un mercado muy apetecible, en el que están compitiendo los grandes actores, pero los analistas son un tanto críticos con todo esto.**

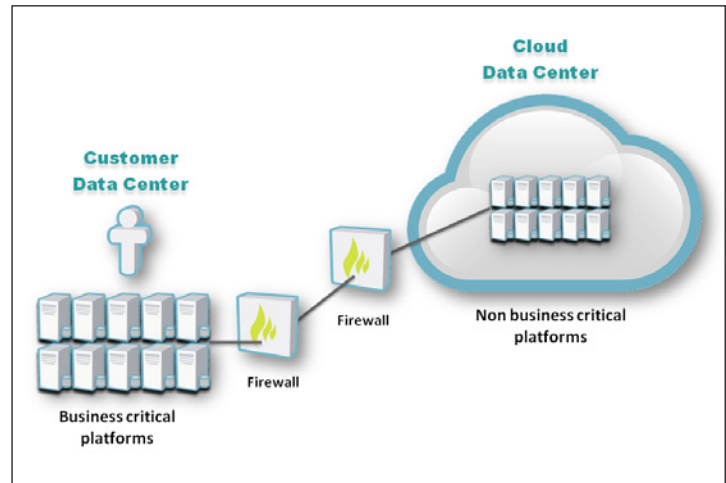
Quizá debería, por primera vez, coincidir con la opinión de los analistas. Para la gran mayoría, sus argumentos se centran en dos puntos principales: seguridad y legalidad. Todavía hay algunos escollos que salvar, en determinada áreas geográficas, respecto a la seguridad en la nube. Teniendo en cuenta que las soluciones que ofrecemos son las destinadas a los sistemas que no son críticos para el negocio, no entramos en esas discusiones. Los datos sobre los que se trabaja en las plataformas que nosotros ofrecemos no están sujetos a estos riesgos de seguridad. Pero esto, de ninguna forma, implica que los estándares de seguridad para nuestras soluciones en la nube no sean de última generación. Sin duda, lo son.

En lo que concierne a los aspectos jurídicos, los analistas están preocupados porque algunas legislaciones disponen que los datos no deben ser “almacenados” fuera del propio país. Este principio no puede ser observado de forma incondicional cuando hablamos de la nube. Sin embargo, estas restricciones legales no se aplican a nosotros, teniendo en cuenta que nuestros servicios están centrados en plataformas que no son críticas para el negocio.

Nos hemos concentrado en nuestro nicho -plataformas utilizadas para fines no productivos- lo que nos limita para el desarrollo de soluciones estándar. Teniendo en cuenta que somos una compañía independiente, y con financiación privada, esta decisión seguro que no es muy atractiva. Las gigantescas empresas de TI tienen que continuar con su estrategia para ofrecer el servicio completo, con un mensaje que resulte más llamativo para aquellas entidades que tienen que mostrar sus resultados al mercado de valores. Desde su punto de vista, el mercado de plataformas no productivas suma tan solo unas migajas del total de la tarta. Sin embargo, precisamente por esto, se encuentran con escenarios y problemáticas muy diferentes a los nuestros. También por esto, sus soluciones no siempre terminan “tocando tierra”, a pesar de sus enormes recursos.

**Por último ¿qué objetivos os habéis marcado en torno a Cirrus SAP Cloud Computing Solution?**

Somos muy ambiciosos y estamos en proceso de expansión geográfica. En otras palabras, vamos hacia un mercado global. Queremos posicionar, tan pronto como sea posible, nuestras soluciones dentro del ecosistema SAP a nivel internacional. Nos estamos preparando para ello tanto desde el punto de vista del marketing como desde el desarrollo de la propia solución. Estamos ya trabajando sobre la versión 2.0, con innovaciones centradas en ofrecer una mayor simplificación del sistema de guías para el usuario o un enlace con SAP Marketplace. Cuando esto esté disponible estaremos encantados de ofrecer todos los detalles. ●●●



*Cirrus SAP Cloud Computing ofrece plataformas SAP en la nube como una solución para los sistemas que no son críticos para el negocio.*

**Nuestra propuesta de SAP en Cloud está basada en la solución clásica de SAP ERP. Nosotros la diseñamos como una 'Plataforma como Servicio' (PaaS) y no como SaaS.**