

Antonio Gimeno, Director General de BMC Software

«Como los sistemas de información hoy han pasado a ser el negocio, la disponibilidad lo es todo»

Desde enero del presente año Antonio Gimeno viene asumiendo en nuestro país las riendas de BMC Software, una compañía que desde su nacimiento en 1980 ha sabido erigirse en una de las ineludibles referencias en el siempre crítico escenario de las soluciones de gestión corporativa de sistemas, hoy inevitablemente marcado por una ampliación de sus ámbitos de operatividad y en donde los valores tradicionalmente acuñados por la compañía -disponibilidad, rendimiento y recuperación de aplicaciones críticas- han frugado en su propuesta más valiosa e innovadora: asegurar el nivel de servicio. La guinda de sus aportaciones al mercado de las TI la corona su solución de seguridad Control-SA. De todo ello nos habla en la siguiente entrevista.



somos más caros que los demás. Nosotros pensamos que el hacer las cosas bien siempre tiene un costo y el cliente tendrá que valorar si otras opciones ofrecen lo mismo en materia de calidad de producto, de servicios, de I+D, en la entrega de nuevas versiones en plazos razonables, o sea del futuro de sus inversiones.

– ¿En qué medida la compra de Boole & Babbage y New Dimension ha contribuido a enriquecer la 'nueva' BMC Software?

– Esta doble adquisición, sin duda, ha sido estratégica y ha supuesto también un hito importante, dado que nos ha aportado herramientas complementarias sin ningún tipo de solapamiento. Por la parte de Boole & Babbage, hemos sumado tecnología destinada a la explotación tradicional, es decir, planificadores, gestores de informes, etc; y por la de New Dimension, hemos conseguido, sobre todo, muy buena tecnología, vinculada con la gestión automatizada de la producción o de la administración de la seguridad. Adicionalmente, también hemos adquirido recientemente dos compañías de gran valor, Evity y OptiSystems Solutions.

BMC seguirá en su línea habitual de seguir desarrollando soluciones e ir adquiriendo compañías que aporten propuestas tecnológicas para lo que necesitan sus clientes en ese momento, pero con la idea de ir integrándolas, siempre de acuerdo a estándares del mercado, en la soluciones que tengan dicho clientes. En cierta manera, ahora la propuesta de BMC puede equipararse y competir con los típicos *frameworks*, aunque con el carácter diferenciador de ser muy especializada e integrada.

– Ha mencionado el término *framework*, ¿hasta qué punto es necesario o es una quimera?

– Primero habría que analizar qué es lo que de verdad hay, desligándolo del puro marketing. Como *framework* en sí hay muy poco. Lo que sí hay son muchos adosamientos, parches... La supuesta ventaja de este modelo es que todos esos adosamientos los 'pega' el proveedor, no el cliente; la desventaja es que muchas de las veces, por el generalismo de que esté todo integrado, se pierden funcionalidades y libertad. Por otro lado, un asunto también importante es que los proyectos que se llevan a cabo con estos *frameworks* son excesivamente largos. Pongamos un ejemplo: no es lo mismo una herramienta concreta nuestra para SAP, que puede estar en marcha en 90 días, que plantearse a asumir un *framework*, que supone pasarse dos o tres años implementándolo y que, tal vez, al final de ese tiempo podrán tenerse bajo control muchos elementos, pero a lo mejor el SAP sigue descontrolado.

BMC nació para resolver temas puntuales; pero claro, hay clientes que llegado un momento disponen ya de 15 ó 20 soluciones específicas a las que hay que que empezar a darle una integración. Para ello podemos proporcionarle una consola única, unos servicios concretos y, al final, aunque nosotros no vamos cuestionar que el cliente haya puesto OpenView o algún módulo de Tivoli o del sistema operativo, consolidamos todo ese entorno con una consola a fin de estandarizarlo. Al final puede suceder que un cliente, que tiene numerosas opciones de Patrol, Control-M, etc., seguramente tenga más de lo que le proporcionaría un *framework*.

Desde nuestro punto de vista, la gran diferencia, y ahí radica su ventaja, es que al cliente no le condiciona la instalación, ya que si mañana quiere cambiar cualquiera de estas *utilities*, lo puede hacer sin dejar de haber resuelto sus temas prioritarios, con lo cual en dos años ha logrado tener todo en producción.

– ¿Cuáles son las grandes cifras de BMC Software en el ámbito mundial y el español?

– Desde una perspectiva mundial, de acuerdo a parámetros de facturación, BMC sería la séptima compañía, y por valor en bolsa, la quinta. A nivel global ha facturado en el último año fiscal 1,7 billones de dólares americanos y 4.500 millones de pesetas en nuestro país, con un crecimiento anual de más del 120 por ciento. En cuanto al posicionamiento de BMC España en Europa, ocupamos el quinto lugar, codeándonos con Suiza, ya que registramos unos ingresos ciertamente importantes y por encima de la media.

– A grandes rasgos, ¿cuál ha sido la trayectoria de BMC en su planteamiento empresarial?

– Si nos remontamos a sus orígenes, es una compañía que nació orientada al entorno *mainframe*, desarrollando herramientas de propósito específico, sobre todo para el entorno DB2 e IMS; de hecho algunos de los fundadores de BMC provenían del entorno IBM; es decir, inicialmente nació para atender las necesidades de grandes clientes con entornos complejos. Más tarde y acorde con los tiempos trasladó esta tecnología a otros entornos, como podían ser bases de datos estándar (Oracle, SQL, Sybase, Informix...) y, a partir de ahí, se dio forma en sus estados iniciales a una de nuestras soluciones bandera, Patrol, muy enfocada a gestionar y monitorizar las propias bases de datos y las aplicaciones que sobre ellas orbitan. A partir de ese momento, comenzó a ampliar el portafolio de soluciones para Patrol hacia otros entornos como navegadores, aplicaciones ERP tipo SAP, Baan...

El último año y medio ha sido cuando ha hecho el movimiento, como muchas otras compañías –aunque algunas de ellas sólo en folleto– hacia los nuevos

y dinámicos entornos: Internet y negocio electrónico, proporcionando nuevas soluciones, algunas realmente pioneras, integradas con las arquitecturas existentes, concebidas de acuerdo a los requerimientos *e-business* de disponibilidad 24x7 bajo la estrategia que denominamos *e-availability*.

– ¿De qué manera ha entendido BMC las necesidades del cliente a la hora de gestionar sus entornos?

– Nuestro planteamiento no es el de entrar a sacar herramientas de desarrollo; para BMC lo crítico es la disponibilidad del entorno; inicialmente en el ámbito *mainframe*, con 24x7 con niveles de *performance* más que aceptables; luego lo amplió a los entornos distribuidos y, por último, con el lanzamiento de todas las aplicaciones a la Red, no en el sentido de portales sino de aplicaciones para hacer negocio. Esa es nuestra actual apuesta, y lo hacemos aportando, en algunos casos, incluso soluciones muy pioneras. Todo ello para conseguir una disponibilidad en las aplicaciones que ya tenían los clientes en sus entornos más clásicos y cerrados, y que ahora se precisa sean accedidas por cualquier usuario dentro de la red.

En síntesis, BMC es un proveedor de soluciones de gestión corporativa de sistemas centrado en garantizar la disponibilidad, rendimiento y recuperación de las aplicaciones críticas, con el objetivo de asegurar la continuidad del negocio de sus clientes.

– ¿Cómo cree que percibe el mercado a su compañía?

– A BMC Software siempre se la ha conocido por tres aspectos: por la calidad de sus productos –prácticamente se instalan y funcionan solos–, por su muy buena imagen en lo relativo a preventa, postventa y servicios profesionales y, en tercer lugar –y quizá con un tono negativo– porque siempre se nos dice que

- ¿Se van complicando los sistemas de información?

- Muchísimo. Además, en estos momentos han pasado a ser en muchos casos el 'negocio' y la disponibilidad lo es todo. Un centro de datos que empieza ahora tiene una gran ventaja: que parte de cero; un centro que lleva treinta años tiene toda una historia informática (incluyendo 'marrones' y 'agujeros negros') y un talante tradicional, es decir, una serie de condicionantes no circunscritos únicamente al ámbito tecnológico sino también a las personas, que es muy difícil cambiar de un día para otro. Por el contrario, hoy los tiempos son muy cortos, prima el *time-to-market*. Antes se podían pasar tres años migrando de VSA a MVS; en cambio, ahora se levanta un consejero delegado y pide tener un nuevo banco en tres meses con todos los servicios operativos en la Red. Y hay que hacerlo. Se han acortado los tiempos y la presión es mucho mayor. En consecuencia, la complejidad es más elevada.

- ¿Sería apropiado definir a BMC Software como una especie de «apagafuegos»?

- BMC no está tanto por las grandes soluciones; es decir, no vamos a entrar a competir con una IBM en una serie de 'utilities' para DB2 pero sí en ofrecer para esa DB2 o IMS utilities que permiten hacer reorganización y actualización en línea sin parar la base de datos. Esto puede hacerse extensivo, por ejemplo, a Oracle o SAP. De principio, BMC no es el jugador cuando una compañía inicia la implementación de un gran sistema, pero una vez que éste entra ya en producción y se detecta que existen problemas puntuales, sea cual sea su envergadura, entonces sí entra en acción con un conjunto de piezas para poder resolver esas problemáticas, integrándose con la solución global del cliente. Esto permite adaptarse y cumplir con los objetivos del cliente, que no son otros que los de disponer de un nivel de servicio cien por cien y disponibilidad 24x7. Pero, ojo, no solamente en sus entornos tradicionales sino también en la Red.

No debe olvidarse que en los ámbitos *mainframe* y en los sistemas abiertos, las instalaciones y el propio mercado ya tienen experiencia, con lo cual de alguna forma pueden tomar medidas porque hay un histórico detrás de cómo trabajan y se comportan los Unix, los NT, los SAP R/3... pero, claro, resulta que cuando ya se tiene todo manejado llega la Red, y eso es otra 'historia'. Es decir, esta nueva historia no tiene precedentes. Sólo hay empresas y productos que están empezando; si ahora se cae algo puesto en producción -por otra parte, muy probable-, no se sabe muy bien cómo actuar debido a la ausencia de antecedentes y a la inexperiencia. Por eso son tan críticos, y creemos que idóneos, el tipo de productos que ofrece BMC. Transportan su probada tecnología, efectividad y *know how* demostrados en entornos tradicionales a los nuevos escenarios operativos.

- Sin embargo, las ambiciones de BMC parecen apuntar aún más alto...

- En estos momentos, una vez que nuestras soluciones puntuales han demostrado sobradamente sus capacidades y se han ido integrando, nos interesa que se nos perciba en el nivel de la gerencia de nuestros clientes como una compañía capaz de proporcionar Nivel de Servicio. Conozco entidades en las que a día de hoy hasta los ingresos de informática se miden mensualmente por esos parámetros de nivel de servicio. Eso es importante porque significa que el

personal de las áreas de TIC puede trabajar mucho y bien, pero si el nivel de servicio que se da es bajo, va a cobrar menos dinero, con lo que ello comporta de desmotivación, de que se vaya la gente...

En síntesis, nuestro mensaje es doble: de un lado, proporcionar nivel de servicio, es decir poder completar una infraestructura, respetando lo que se tiene, y llegar a un hipotético cien por cien de disponibilidad, de tiempo de respuesta; y de otro, proveer al cliente de una serie de facilidades para todo lo que ahora se demanda relacionado con la salida a la Red, a través de herramientas que no sólo faciliten esa salida con la adecuada disponibilidad sino, además,



«Continente, Telefónica de España y Telefónica Móviles ya han optado por nuestra solución de gestión centralizada y automatizada de la seguridad corporativa Control-SA»

que les permitan poder predecir y saber medir cómo se debe de crecer en este nuevo entorno. Un nuevo entorno del que hay un enorme desconocimiento de los parámetros a utilizar para averiguar cómo se tiene que planificar la infraestructura necesaria para que, y vuelvo a la primera parte de nuestro mensaje, el nivel de disponibilidad de servicio no se deteriore.

- Junto a la disponibilidad, la seguridad ha pasado a ocupar un área estratégica en BMC Software gracias a la solución INCONTROL for Security Management...

- A nadie se le escapa que en estos momentos, y más como está el ambiente de complicado, la necesidad de seguridad es más que obvia. En este contexto nuestro mercado está siendo la gran compañía, que en muchos casos, y después de acometer durante un par de años proyectos mastodónticos para tratar de implantar y controlar la seguridad de plataformas y sistemas heterogéneos en entornos distribuidos, sigue sin solventar dos problemáticas muy importantes: la propia gestión de la seguridad, con la administración y automatización necesarias, y la integración de las diferentes soluciones de seguridad ya incorporadas.

A estas cuestiones de gestión centralizada y automatizada de la seguridad corporativa hace frente INCONTROL, de una manera eficiente y para miles de usuarios, especialmente con su solución insignia, Control-SA., y otros productos complementarios como Control-SA/Workflow y Control-SA/Passport.

- Hasta la fecha, ¿cuál ha sido la respuesta del mercado español?

- En España, Control-SA está yendo muy bien; de hecho, es uno de los países en los que mejor está

funcionando la solución. Grandes organizaciones como Continente -hoy Carrefour-, han optado por ella y en el pasado mes de julio hemos firmado con dos importantes operadores de telecomunicaciones como son Telefónica de España y Telefónica Móviles. Tenemos la suerte de trabajar con socios como Arthur Andersen, en consultoría estratégica, y SIA Sistemas Informáticos Abiertos, en integración, que cuentan con una gran experiencia en seguridad, y nos están ayudando a llevar con gran éxito estas iniciativas.

- ¿A qué cree que se debe este éxito?

- Sin duda alguna, la solución es buena. BMC cuenta dentro de su departamento de servicios profesionales con un *expertise* muy elevado, y no sólo en el producto sino también en el tema de la ejecución de los proyectos en sí. Además, el departamento de desarrollo, que está en Tel Aviv, Israel, afronta muy a fondo cada reto comprometándose con las necesidades específicas del cliente.

- Es inevitable hablar del coste de la seguridad

- En cuanto a las herramientas no creo que sean caras; evidentemente, al abordar proyectos de seguridad la parte de consultoría es trascendental y ésta no es barata porque el tener claro qué se quiere y cómo hacerlo es muy importante. Se puede pasar de no tener nada a querer montar lo más complicado, con lo cual el cliente tarda meses o años en un proceso de reorganización interna. La cuestión no suele ser el producto en sí sino que el problema sea asumido por la compañía y eso puede provocar cambios organizativos: las decisiones relativas a la seguridad corporativa las tienen que tomar, en el noventa por ciento de los casos, personal que no es del departamento de informática, sino de auditoría y control interno, cuando no de la propia Dirección General.

- ¿Qué planes se prevén para Control-SA en su extensión a los entornos de la nueva economía?

- Se está trabajando concienzudamente en acoplar e integrar las diferentes tecnologías que operan en los entornos de la Red, desde cortafuegos, VPNs SSO y PKIs hasta sistemas de comercio electrónico como Ariba... pero nuestra velocidad es de crucero y lo primero, realmente, es consolidar los entornos críticos clásicos para luego ir incorporando opciones que puedan ser estándar o puntualmente importantes para un cliente que lo demande. De hecho, la gente de I+D está muy al día, pero no en lo referente a la reconfiguración del producto. Con esto quiero decir que se administrarán nuevos entornos que pasen a ser también críticos y se entenderá con nuevos productos y tecnologías consolidados, pero todo ello con mucha cautela porque si se sale ahora a la Red te puedes encontrar con una oferta desmesurada de compañías cuyo futuro en muchos casos será incierto.

- ¿Se plantea BMC añadir nuevas capacidades y funcionalidades de seguridad a las que ya tiene en materia de gestión y administración?

- Sin duda creo que sí. La línea de Control-SA es estratégica y si va como va, es lógico que en el futuro se quiera incorporar alguna otra funcionalidad, no sé si con desarrollo interno o mediante adquisiciones. ■

Texto: Luis G. Fernández

Fotografía: BMC Software