

# PRESENTACIÓN DE UN MODELO DE DESARROLLO COLABORATIVO DE SERVICIOS DE GESTIÓN UNIVERSITARIA ALOJADOS EN EL CLOUD

## RECONSTRUCCION DE LA PRESENTACIÓN

\* Agradecimiento

\* Tenía una presentación preparada pero después de lo que escuché en la jornada de ayer, decidí que tenía que cambiarla; he preparado este documento que lamentablemente no he tenido tiempo para pasarlo a un ppoint

\* De dónde vengo (Deusto)

\* Qué es lo que me ha motivado a cambiar de enfoque

(comentar: El “poso” que me ha dejado el reciente Master in Business Innovation al que he asisitido)

Lo que voy a contar:

- Mis impresiones de estas jornadas y las reflexiones tras finalizar las anteriores
- La oferta de VALOR de las Universidades
- Dos modelos de negocio o de enfoque disruptivos (INNOVACION .... Open Innovation)
- Repaso rápido a los dos días (perdón si me olvido algo)
- Algunas diapos de la presentación que tenía preparada

\* Las **impresiones** de siempre en la asistencia a las jornadas

- cuánto aprendo
- gente estupenda:
- soy de otra liga, (Me dice Diego de RedIris que ¡sí!)
- qué servicios más interesantes han desarrollado para otras Universidades
- me gustaría estudiar la posibilidad de tener acceso a esos servicios o colaborar o .....
- Pero ¿hay historia oculta en los proyectos de éxito que se presentan? Contémosla. Se aprende mucho de los errores (confianza, transparencia)
- me pregunto qué podría contar yo que pudiera ser interesante para el resto: hablaré de innovación, hablé en su día de OpenDeusto, ....
- todos decimos ... a vuestra disposición ... pero
  - hasta dónde llega esa disposición; ¿puedo llamarte mañana y consumir tu tiempo? (estaría incluso dispuesto a pagar por la colaboración)
  - cuántos proyectos seremos capaces de afrontar juntos
  - podré participar en alguno de ellos
  - en esos de software libre y abierto .... es tan fácil participar como lo contamos
- Soluciones de administración electrónica ...una para cada Comunidad: Andalucía, Madrid, Catalunya, Galicia, Norte ....?

\*Cuánta **generación de valor**, a veces un poco desordenada, replicada, ... pero VALOR a fin de cuentas. Luego entramos en más detalle:

\* 2 Modelos de '**negocio**' o de "**funcionamiento**" disruptivos:

- las universidades como posibles prestadores de servicios a otras universidades con menos recursos o con necesidad de cubrir carencias. Los servicios se pagarían por la colaboración puntual prestada o "por uso de servicios TIC" (p.e. alojando servicios en la nube) o sin coste adicional (según el caso; en un espacio de colaboración mutua) (¿cómo encaja este planteamiento en las Universidades que pertenecen a la administración pública?). Las universidades diversifican su oferta de servicios desde el área TIC proporcionando soporte o consultoría, servicio ... a otras universidades ¿suena raro verdad?
- Y por otra parte empresas TIC implicadas en desarrollo de proyectos orientados a la Gestión Universitaria que están dispuestas a desarrollar software bajo licencia openSource sin cobrar en primera instancia "nada" a cambio por el producto; el retorno en la inversión realizada vendrá después; cuando estas empresas TIC se presenten en las Universidades diciendo: "yo he aportado a la Comunidad este módulo del ERP", "he adaptado éste otro", "he probado ese otro", "he desplegado este en esta universidad", "participé en la migración de información a este módulo" ... Las empresas TIC dispuestas a participar formarían un equipo horizontal con los servicios TICs de universidades, responsables de servicios (internacional, secretaría general, nuevos estudiantes, ...); un equipo implicado y motivado con un interés común (si el Ministerio también se apunta sería perfecto para resolver diferencias o como financiador de iniciativas?)

Reflexiones sobre las **presentaciones realizadas**: (todas ellas aportan MUCHO VALOR):

\* Definición formal de los servicios TIC

- Como sugerencia OPEN Innovation, incluiría a: otras universidades, proveedores y destinatarios finales de los servicios
- La orientación Multidisciplinar de los servicios TIC
- Dejar clara la posición de los Servicios TIC en la **cadena de valor** de servicios universitarios
- No es suficiente con crear el equipo: debe interiorizarse claramente el objetivo de creación de VALOR perseguido, ese ánimo hay que compartirlo y socializarlo para generar PASIÓN=magia de los proyectos de éxito (muchos salen sin PASIÓN, pero cuestan siempre mucho más).

\* IDENTIFIQUEMOS DONDE ESTÁ EL VALOR:

- Pueden preparar todas las Universidades un **catálogo** de servicios TIC de los que estén orgullosos y dispuestos a compartirlos; aquello en lo que realmente se está especializado (no se puede ser bueno en todo) y decir:
  - Estoy dispuesto a contarlo TODO en un monográfico
  - Lo puedo contar in-situn (como servicio de consultoría? Gastos+horas?)

- Te puedo ayudar a montarlo y tu ya me ayudarás en otra cosa que hagamos juntos
  - Te lo vendo como servicio (más directo)
- Además podemos contar en lo que "estamos trabajando"; los proyectos que tenemos en curso
- También contar nuestros problemas o deficiencias:
  - A mí me gustaría tener resuelto el problema de ....
- Y para finalizar los proyectos en los que soñamos que el presupuesto, los problemas y lo que tenemos entre manos, nos impiden avanzar.
  
- La transparencia genera **confianza**
- o pensamos que debemos **COMPETIR**, ¿alguien cree que las TICs que poseemos son **VALOR DIFERENCIAL?** (en algunos casos puede ser que sí .... ). Pero en la mayoría el verdadero valor está en "**cómo usamos las TICs**" y cómo las tenemos **integradas con las personas y otras TICs satélites o complementarias** en nuestras universidades.
  
- **COO-PETICIÓN** Cooperación + Competición .... ¡es posible! Todos mejoramos, todos tenemos oportunidades
  
- En lugar de construir soluciones empeñados en que contemplan nuestras problemáticas particulares (abandonar el empeño de inventarse la diferencia) debemos pensar que es posible llegar a un marco de mínimos que nos sirva a todos. Luego que cada uno añada su toque personal, en aquello que sienta la necesidad de diferenciarse.
- En el nuevo diseño no nos fijemos en cómo lo hacemos hoy y con qué personas o recursos contamos; pensemos cómo rediseñar los procesos de gestión para hacerlos más eficaces y que puedan servir de forma global.
- Repensemos cómo hacemos las cosas y si tienen sentido antes de empezar a implementar una vez más lo que ya hacemos. Busquemos alternativas innovadoras, que aporten riqueza y valor. Casi con el mismo fin, pero de manera diferente y todo lo sencilla que podamos.
  
- Hace poco tuve la ocasión de reunirme con proveedores de servicios TIC preocupados por la crisis. Les conté que en breve dispondrán de un portal en el que podrán consultar::
  - mis problemas con la tecnología
  - los proyectos en los que estoy ocupado
  - lo que me gustaría hacer pero no puedo porque debo atender los dos puntos anteriores

En vista del panorama, si una o varias empresas UNIDAS vienen con soluciones a mis problemas o con sugerencias integradoras o complementarias a los proyectos que tengo en curso .... SIEMPRE SERÁN BIEN RECIBIDOS (doble valor tendrá si para resolverme un problema vienen dos empresas de la mano frente a la habitual posición de que 'esto no funciona porque lo tiene que arreglar

tal empresa; por lo tanto, no es una cuestión de nuestra responsabilidad .....).

## REPASO RÁPIDO DE LAS JORNADAS

### \* Docencia on-line con Elluminate

- buena práctica
- gran aceptación por parte del profesorado
- aumenta nº de matrículas.
- tarea de acompañamiento a los profesores para que pierdan miedo
- ganar la confianza en la herramienta
- la sencillez de la plataforma también es la clave

### \* CLOUD publico-privada-publica (Universidad de Girona)

- Una historia de no éxito contada “**de película**” ... de la que se aprende mucho
- Reflexión: no te canses de fallar. Sigue intentándolo que al final, lo conseguirás. Aprende de tus errores y que tu equipo también aprenda de ellos. Ánimo, a seguir intentándolo ...
- No te olvides de celebrar tus éxitos
- Ten siempre presente la teoría de la complejidad pero piensa que a veces también un leve movimiento tiene efectos grandiosos e inesperados (en un sentido o en otro)
- Busca los fallos antes de que sea demasiado tarde
- Apuesta por lo simple; es parte de la clave del éxito. Lo complejo puede ser digno de orgullo pero siempre será más difícil de vender.
- Identifica dónde está el **valor verdadero**

### \* Bloque de proyectos interesantísimos (Universidad Jaume I):

- Inventario
- Control de presencia con la tecnología mifare - RFID SAItto (+VALOR, me lo apunto)
- Ahorro de energía; energía solar y control de la climatización
- Ahorro de costes de telefonía (es posible)
- Guifi. net
- Desarrollo de un ERP OPen Source de Gestión Universitaria ... hablamos

### \* Bloque de proyectos también muy interesantes (Universidad de Murcia):

- Gestión de aulas de libre acceso (perfecto; optimizar)
- Gestión de eventos y jornadas SYMPOSITION (todos organizamos)
- Soporte TIC a la docencia (esto es complicado)
- Migración telefonía IP

Todos estos proyectos ; alguna Universidad, Proveedor o equipo mixto Univ+Proveedor me los pueden prestar como servicio de despliegue, de consultoría, de apoyo técnico, o en formato de hoy por mí, mañana por tí.... ?)

Pero antes de nada me gustaría saber:

- ¿Qué otra universidad más tiene bien resuelto esto?
- ¿Si os podéis reunir todos y afinarlo?
- ¿Cuál es la mejor opción?
- Ahora lo contrato y si hace falta también, participo en un proyecto de evolución

\* **Ahorro energético** ... (Pablo Olavide) mucho VALOR también.

- Como servicio cloud
- Como consultoría de otra Universidad
- Como consultoría proveedor + responsable de la Universidad en sacarlo adelante (muchas veces no son las empresas sino personas concretas las que sacan proyectos adelante; esa competencia personal e interna de cada individuo no es tan fácilmente trasladable a otra persona de la misma empresa)-

Vale, también se lo puedo comprar al proveedor que lo ha hecho bien ... es otra opción ... pero

**Diversificación.** Los servicios de TI ... ¡podrían facturar!

Si a mi me sirve y lo sé hacer bien; ¿por qué no puedo venderlo a otra Universidad que lo necesite?

\* **SICA (más VALOR)**

Imagino que muchas universidades están intentando construir o comprar un sistema de gestión de la investigación ... ¡Alto! ya está hecho; y la Junta de Andalucía junto con las Universidades andaluzas han creado un producto que sobre la presentación realizada parece fantástico. Mejor de lo que ningún proveedor sería capaz de desarrollar-

Junta de Andalucía: ¿sería posible vender este producto en forma de servicio prestado en el cloud a otras Universidades a quienes pudiera interesar? **Estaríais dispuestos a venderlo como servicio** por ejemplo alojando una instancia nueva en el CLOUD

\* **EI CLOUD de telefónica**

La última vez era humo ... pero sonaba bien ....

Hoy ha sido una grabación de los pasos de configuración de un mini CPD virtual que parecía real (aunque todos sabemos que los videos es más difícil que "casquen" que las demos on-line .... pero ya es menos humo)

Yo, me lo creo y apuesto por ello. Supondrá un ahorro importante de energía y de recursos humanos técnicos

Algo hemos hablado con telefónica sobre la oferta de servicios en el cloud.

Si ponemos servicios en el CLOUD para Universidades ... Telefónica cobraría por USO del entorno productivo (pay per use). Pero como el asunto es WIN to WIN le vamos a pedir que los entornos de desarrollo y pruebas (ya no necesitaremos de pre-producción) nos los ofrezca gratis ¿Cómo lo ves telefónica?.

(e incorpora no solamente desarrollos comerciales o "bien establecidos", sino resultados de I+D. Usa la red académica como laboratorio experimental: estamos acostumbrados a los servicios experimentales, SIEMPRE QUE SAQUEMOS ALGO A CAMBIO)

**\* Proyecto colaborativo de 5 universidades de Comunidad de Madrid**

3 universidades subcontratan a Telefonica un desarrollo conjunto; otras 2 afrontan el desarrollo de su parte de forma independiente

**CONCLUSIONES: para que el proyecto de colaboración pueda contarse en clave de éxito**

No debo crearme tan especial y debo tener claro de que “no soy tan diferente”

He de tener una actitud de querer consensuar

Contar con el apoyo institucional

Implicación de recursos funcionales(del negociado) ...

la tecnología es un medio ... NADA más.

Poca “carne en el asador” puesta por alguna de las partes ..... lleva al desbordamiento, no se ve con el mismo interés. Señal de que ¿NO HAY PASIÓN?. No se confía en la verdadera aportación de valor (o no se apuesta en la institución, o no se habla con franqueza). Pero al final saldrá .... seguro que bien.

A pesar de todo es mejor seguir colaborando (que no es una cosa fácil)

Y debemos intentar colaborar a un nivel más amplio; en proyectos de ALTO VALOR.

**Antes de contratar, podíamos haber escrito lo que para nosotros es el valor que aporta este proyecto después de haberlo contrastado con sus futuros usuarios a los que de paso invitamos a ser parte del proceso de creación explicándoles que tienen en sus manos la posibilidad de cambiar a mejor la forma de hacer las cosas.**

-----  
Ahora si tengo tiempo cuento el modelo de desarrollo colaborativo de sistemas de gestión universitaria (en cualquiera de las múltiples implementaciones del CLOUD)

\* Empiezo por las empresas dispuestas a **desarrollar gratis** .... he dicho bien: GRATIS

Lo que me cuenta una de ellas (empresa TIC de referencia y recientemente premiada por BBVA).

“Nuestra organización está dispuesta a **comprometer recursos técnicos**, conocimiento y la experiencia de más de diez (10) años en el desarrollo de soluciones para el sector universitario, **sin contraprestación económica inicial**, para conseguir un producto estándar y abierto que se nutra de aportaciones de toda la comunidad, en base a una hoja de ruta y unas reglas comúnmente aceptadas.

*Nuestro retorno estará asociado a la prestación de servicios sobre dicho producto, siguiendo un paradigma similar al del software libre”*

(tal cual).

**Ahora pasamos a la presentación (en el otro documento).**

- . Sigo por el modelo de triángulo o triple hélice incorporando a la administración
- . Las universidades se pueden implicar en el proyecto a distintos niveles
- . De los tres agentes podemos ver lo que cada uno gana y entrega/aporta
- . Si alguno tiene ya desarrollado p.e. ERP-Gestión académica y se ha gastado un dineral en su desarrollo .. lo entregaría a la comunidad?
- ¿Hacemos cuentas de lo que podíamos ahorrar en el mantenimiento evolutivo?
- . Y ahora lo ponemos en el cloud-pruebas de Telefónica GRATIS
- . Y ahora lo subimos al CLOUD de producción ... pago por uso
- . Con la capa de RED IRIS ya resuelta de seguridad, autenticación, acceso a servicios compartidos ... la administración ya tiene un pie en todo esto.

En la administración electrónica no coincidimos TODOS (de momento; aunque también llegará a las universidades privadas), pero sí coincidimos:

- ERP ... Gestión académica (desde la matriculación)
- Gestión de programas de movilidad
- Gestión de espacios
- Gestión de actividades extra-universitarias
- Organización de eventos y congresos
- CRM - nuevos estudiantes, alumni, instituciones, proveedores. ----
- Planificación de profesorado
- Gestión de la investigación
- Algunos con la gestión de las pruebas de acceso
- Algunos con la selectividad
- Algunos con alumni y fundraising
- y por supuesto en Financiero y Recursos Humanos

y perdón por no haber pasado todo esto a un ppt o Google-DOCS.

Gracias a todos por escucharme..

**Iñaki Fuertes**  
**Director de Servicios TIC**  
**Universidad de Deusto (Bilbao)**

**Jornadas CRUE-TIC**  
**Universidad de La Laguna (Tenerife)**

**25 de marzo de 2011**