



TEXTUAL >> Richard Stallman, fundador de la Free Software Foundation

«Una razón por la cual no deberían usar aplicaciones web es porque se pierde el control. Es tan malo como usar software propietario»

mientras que la segunda tiene que ver con las tecnologías que hace posibles esos servicios. Si bien ambas concepciones son distintas, están interrelacionadas, pues no se pueden proveer servicios si no se tiene la forma de entregarlos.

La confusión también puede deberse a que Cloud Computing es el resultado de la evolución de otros modelos ya consolidados o con más tiempo en el mercado, como lo son la virtualización, la automatización, la llamada grid computing, la arquitectura orientada a los servicios (SOA) y el concepto de software como servicio (SaaS).

ADOPCIÓN

Lo cierto es que Cloud Computing ya está presente. Se esperaba que 2008 fuera el año de la nube, pero aún todo resultaba muy nuevo. Como con todo producto, las reacciones del público son diferentes. Las compañías web están siendo las más sensibles y muchas ya están usando los servicios de la nube. Dos casos cercanos son los de MercadoLibre y LaNación.com, que aunque siguen usando algunos programas propios, decidieron utilizar el software de gestión así como los datacenters de Virtual Services.

En tanto, las grandes empresas son las más reticentes a dejar sus sistemas en manos de terceros. Y se entiende. No solo por una cuestión de confianza, sino porque les podría salir mucho más caro migrar sus sistemas en este momento, que seguir manteniéndolos. Ojo, que esto no quiere decir que no sean propicias a desarrollar una estrategia de servicios web in house.

De acuerdo a las previsiones de Gartner, el mercado del Cloud Computing se encuentra en un período de excitación, crecimiento y alto potencial. Pero aún necesita un período de maduración de siete años hasta convertirse en popular y alcanzar su mayor masa crítica de usuarios. Este lapso puede resultar demasiado para el ritmo que tiene la innovación tecnológica.

REMEDIO PARA ESTOS TIEMPOS

De todas formas, este 2009 puede ser expensivo para Cloud. Sucede que uno de los mayores beneficios de usar los servicios de la nube



frenos&riesgos

De acuerdo a Gartner existen algunos riesgos que se pueden correr al contratar servicios en la nube, por lo que los proveedores deben trabajar aún para dar garantías en los siguientes aspectos:

- **La confianza en el proveedor:** Externalizar aplicaciones y datos corporativos conlleva hacerlo con alguien de total confianza, que asegure la calidad del servicio, los términos de confidencialidad de la relación contractual.
- **Conformidad legal:** Cuando hay infracciones, el responsable es el propietario de la información. Por ello, los proveedores de Cloud Computing deberán estar abiertos a cualquier tipo de auditoría externa y a tomar y cumplir cuan medida sea necesaria para garantizar el cumplimiento de la normativa y, con ello, la seguridad de sus clientes.
- **Localización de los datos:** Poder acceder a los datos en cualquier momento, independientemente de dónde estén localizados, debe estar garantizado para el cliente.
- **Protección de los datos:** Porque se comparten recursos pero esto no puede ir en menoscabo de la confidencialidad de los datos del cliente, que deberá estar garantizada en todo momento.
- **Recuperación:** Desconocer la localización de la información no puede implicar jamás que no existan las medidas necesarias de seguridad y replicación para garantizar su recuperación en caso de desastre o pérdida de los mismos.
- **Relación perpetua:** La sostenibilidad del proveedor tiene que estar garantizada. Fusiones, quiebras, cualquier cambio en su negocio no puede dejar "indefenso" al cliente.

es el ahorro y reducción de los costos, lo que lo hace más que atractivo para la coyuntura que ha dejado la crisis financiera global. Además de esa ventaja, los proveedores de Cloud se han dedicado a ofrecer sus servicios argumentando un fácil acceso a la información, escalabilidad y flexibilidad (ver recuadro).

Pero también el despliegue masivo de servicios web de manera industrializada y progresiva resulta tremendamente práctico por la capacidad de agilizar la innovación en nuevos proyectos. En ese sentido, las empresas pueden

atender la fuerte demanda de un momento dado e ir ajustando los recursos de forma dinámica y sin sumar complejidad a la gestión.

HAY AGITE

Otro factor que hace pensar en el estallido, es que se están agitando (y dividiendo) las aguas entre los gigantes de la industria IT. El año pasado Microsoft, IBM y Oracle, entre otros, se subieron con todo a la nube, donde ya había pioneros como Amazon y otros nativos como Salesforce.com (ver recuadro). Todos con modelos de negocios que básicamente consisten en el alquiler o pago por demanda de recursos IT.

Ahora, el objetivo es comenzar a definir las reglas de juego y de los estándares para la nube. Para ello, a principios de este mes, varias de las compañías mencionadas lanzaron el llamado Manifiesto de la Nube Abierta y se pusieron de acuerdo en que ningún proveedor de IT debe de aprovechar su posición de mercado para cautivar clientes bloqueando productos de otras empresas del sector.

¿A qué le suena? El que saltó (y tampoco asistió) fue Microsoft, cuyos directivos consideraron que se trata de una estrategia de IBM para hacerse con el control del sector. Amén de las posiciones encontradas, falta que los tres actores más activos de la nube—Amazon, Google y Salesforce— se pronuncien.

También hay chispas en el negocio de los servidores, que se ha vuelto a poner de moda con la nube. El primer aviso lo dio Cisco, que hace unas semanas anunció su intención de comenzar a vender servidores destinados a la gestión de los centros de datos. Un movimiento con el que venía a desafiar a HP, Dell, Sun e IBM. Días después llegó el segundo pase, luego de que IBM lanzara una opa sobre Sun de US\$ 6.500 millones y poder así controlar el 42% del mercado mundial de servidores frente al 29% de HP. A esta ofensiva se unió esta semana Fujitsu, que tras su desprendimiento de Siemens se centrará en los servidores.

LA NUBE LOCAL

Mientras tanto, Uruguay no es ajeno a esta realidad. No solo algunas empresas ya han encontrado su ventaja competitiva al apostar por contratar servicios online, sino que también actores de la industria IT local hallaron en la nube una oportunidad de negocios.

Tal es el caso de FengOffice (ver página 11 de Café&Negocios

del 29/03/2009), que ofrece una suerte de oficina online y el de ZetaSoftware con una cartera de productos online, entre los que destaca ZetaCuentas.com.uy, una herramienta gratuita para la gestión de las finanzas personales.

Otro caso es el de Artech, que ha lanzado GXServer, que aumenta las capacidades de trabajo en equipo de GeneXus, su software para la creación automática de aplicaciones. A su vez, la multinacional trabaja para que en un futuro cercano GeneXus pase de ser una aplicación de escritorio a ser una aplicación web.

De lado de la infraestructura, a los centros de datos que ofrecían gigantes como IBM, se sumó la oferta de ANTEL y de Montevideo COMM, que el año pasado inauguraron los suyos propios.

Seguramente a lo largo del año conozcamos nuevos proyectos que se lancen a buscar su porción en este mercado que promete bastante para todos.

(*) contacto@davidgomez.com.uy



losbeneficios

- **Movilidad y sincronismo:** Acceso a la información y los servicios desde cualquier lugar. Celulares, netbooks, portátiles y PC siempre se encontrarán sincronizados.
- **Escalabilidad:** Agrega dinamismo al negocio, ya que va creciendo al ritmo de este. Si la empresa logra un crecimiento del 20%, la capacidad de los servicios contratados se expande en el mismo volumen.
- **Reducción de costos:** Como se cobra por el servicio, el usuario paga simplemente lo que utiliza. Esto implica: olvidarse del mantenimiento de servidores y renovación de licencias; menor consumo eléctrico y recursos. Además, no se precisan equipos locales muy potentes, alcanza con que tengan conexión y navegador; así que no hay que renovarlos tan seguido.
- **Actualizaciones transparentes:** Al no tener que instalar la aplicación en el equipo local, siempre se utilizará la última versión de la misma, teniendo acceso a las nuevas características desde el instante en el que se publique.
- **Respaldo automáticos:** Los proveedores son los encargados de llevar a cabo las tareas de almacenamiento y backup.

LOS MÁS FUERTES EN LA NUBE

Google Apps

Ofrece un paquete de aplicaciones ofimáticas para empresas como Gmail, Google Talk, Google Calendar y Google Docs. Existe una versión gratuita y otra de pago (US\$ 50 por año por usuario).

Amazon Web Services

Se trata de una completa infraestructura para desarrollar y alojar todo tipo de servicios web pagando escasos centavos de dólares por gigabyte de transferencia. La plataforma de Amazon ofrece las tecnologías de vanguardia del mercado.

Microsoft Azure

Es una plataforma de servicios hospedados en los data centers de Microsoft. Ofrece hosting, gestión y almacenamiento escalable así como un conjunto de herramientas para desarrolladores; pueden ser usados individualmente o en conjunto.

SalesForce

Pionero en la comercialización del SaaS, ofrece una plataforma de aplicaciones de gestión empresarial, entre las que destaca un CRM. La oferta de SalesForce es amplia, pero principalmente está orientada a PyMEs. También incluye versiones para iPhone y otros dispositivos.

EL DATO

Amazon Web Services se ha convertido en el proveedor de servicios de Cloud más importante del mundo, con unos 400.000 clientes estimados a finales de 2008.