

Las dudas que disipa la nube



En efecto, para que el Cloud Computing termine de establecerse como fenómeno tecnológico entre las empresas, hará falta derribar muchos obstáculos para que éstas se animen a acometer un proyecto TI de tal envergadura. Se presenta, de entrada, una contrariedad que no se debe obviar: el hecho de que los expertos de TI de las empresas, que deberían abordar este proyecto, sufren un conflicto de intereses en lo que respecta a la proliferación de servicios Cloud. Al igual que sucedió con el outsourcing, la amenaza de desplazamiento que sienten los departamentos internos de TI frente a un proveedor externo les plantea una decisión complicada a la hora de promover las virtudes del Cloud Computing.

La escasa motivación de los departamentos de TI de las empresas para “recomendar” la adopción del Cloud Computing no es el único inconveniente que se presenta. Existe el riesgo latente de una mala gestión de la privacidad de la información que se confía. Además, no parece que los mecanismos de seguridad hayan avanzado todo lo rápido que deberían para transmitir la suficiente tranquilidad al público. Son muchas las empresas que se cuestionan la fiabilidad y garantía de un contrato a largo plazo con un proveedor y, si se diera el caso, la recuperación de datos si se finalizara la relación empresa-proveedor. Parece incluso que las leyes vigentes no protegen al usuario de todas las situaciones nuevas en las que se puede ver envuelto. A los problemas antes mencionados viene a sumarse el hecho de que no se ha aprovechado el potencial de los movimientos de software de código abierto para mejorar las aplicaciones de la nube. Hasta el momento no se ha concedido el suficiente margen de maniobra a los usuarios como para que participen activamente en el entorno Cloud. Del mismo modo, resta un largo camino por recorrer para lograr estándares de Cloud Computing que contribuyan a aumentar su tamaño.

La oferta de “Cloud”

Los servicios que se ofrecen desde la nube, como hemos visto se clasifican en: infraestructuras (Infrastructure as a Service), plataformas de desarrollo (Platform as a Service), aplicaciones (Software as a Service) e incluso procesos de negocio (Process as a Service). La virtualización ha sido el avance clave para la evolución de las nubes y consiste en el uso compartido de servidores entre distintas aplicaciones.



La rentabilidad de los grandes proveedores se basa en las economías de escala, puesto que realizan grandes inversiones pero tienen costes de distribución insignificantes. De esta forma pueden obtener beneficios de la suma agregada de pequeños consumidores. Los clientes, por el contrario, se ahorran las grandes inversiones en infraestructuras y reciben un servicio de coste variable, con tarifas de pago por uso.

No todos los proveedores ofrecen un sistema de cobro de este tipo y la mayoría siguen basándose en los modelos prepago más predecibles. Sin embargo, empresas como Amazon ya han marcado un camino ineludible que tiende a convertir la informática en un producto indiferenciado.

Las empresas son reticentes a ceder la gestión de su activo más importante, la información, y por ese motivo la privacidad es el aspecto más preocupante en la nube. Grupos como Cloud Security Alliance y Enterprise Cloud Buyers Council son iniciativas de proveedores y otros involucrados que pretenden dar respuesta a este problema. No obstante, las empresas también recelan de la falta de estándares que limitan el atractivo y la facilidad de «subirse a las nubes». El National Institute of Standards and Technology y el Open Cloud Manifesto siguen alternativas distintas para dar respuesta a esta cuestión.

La nube permite que las empresas se centren más en su negocio y aceleren las mejoras en sus productos y servicios, por lo que fomenta la innovación. Sin embargo, también fomenta la participación de los usuarios y con ella el crowdsourcing, que constituye un sistema de innovación abierto en el que todos pueden contribuir.

La demanda de ‘Cloud’

La crisis económica ha despertado el interés de las empresas y los gobiernos por la nube como un medio para reducir costes, pero éste no es su único atractivo, puesto que también ofrece un amplio abanico de posibilidades, algo de lo que los usuarios se están dando cuenta a poco.

La nube resulta especialmente atractiva para las pymes y start-ups porque:

1. Ahora que estas empresas no tienen acceso fácil al capital, la reducción de inversiones iniciales que ofrece la nube es un medio para no perder competitividad.
2. La nube reduce el time-to-market y gracias a este modelo nuevos servicios pueden estar listos en cuestión de horas con un riesgo limitado.
3. Acceden a economías de escala a través de los proveedores. Cuarto, acceden a sistemas de seguridad mucho más sofisticados. Y, por último, se benefician de un soporte al usuario muy especializado.

Los servicios en la nube están más extendidos en las grandes empresas. Para éstas, el principal atractivo es poder **convertir los costes fijos en variables**. Esto permite conocer mejor los costes reales de cada aplicación al mismo tiempo que minimiza el riesgo de lanzamiento de nuevos productos y servicios. No obstante, las futuras oportunidades de la nube son grandes y una de las más importantes será la explotación de las redes sociales. Las principales barreras para implementar el cloud parecen ser la seguridad y la privacidad, aunque la confusión en el término y la dificultad al gestionar los acuerdos de nivel de servicio también son obstáculos importantes.