



Impulsa tu negocio estando a la última
Cloud - SaaS - Social Media



Conclusiones del encuentro ONO Pymes MeetingPoint sobre Cloud Computing

- El día 29 de septiembre de 2011 tuvo lugar el primero de una serie de encuentros de profesionales y expertos relacionados con varias de las temáticas tecnológicas que han emergido en el sector TIC que está promoviendo ONO para acercarlas a las pymes.
- Las pymes tienen en estas tecnologías una importante vía de negocio y de servicios.
- En este primer encuentro, se habló sobre Cloud Computing, y los expertos que acudieron y participaron en el debate, coinciden en que la base del entramado empresarial del futuro estará en la nube.

Concepto Cloud Computing

En estos últimos meses, está habiendo una fuerte apuesta por el cloud por parte de grandes empresas y organizaciones. Aparentemente, las pymes no terminan de adoptar en sus procesos o servicios esta tecnología, pero algunos proveedores, como Microsoft en el caso de Azure, aseguran que muchas empresas han empezado por el email y ahora incluso éstas, a su vez, están desarrollando su propia “nube” de servicios a sus clientes.

En muchas ocasiones, la mezcla de conceptos y una cierta ambigüedad en la utilización del término, llevan a la confusión y a la desconfianza.

José Javier Blanquer, Gerente de Innovación de ONO, destaca que esta tecnología permite a la pyme utilizar los servicios basados en la nube aunque no se tenga un perfil técnico en la misma, pero también advierte que es necesario contar con una conexión preparada para acceder u ofrecer servicios de este tipo.

La mayoría de los profesionales relacionados con la nube coinciden en que, ideas clave que acompañan al Cloud Computing, son flexibilidad, deslocalización, acceso remoto, disponibilidad,... y constituye el siguiente nivel por encima de la virtualización.

Así mismo, Alberto Macías, fundador de Frooze TV y partner de Amazon Web Services, destaca que el cloud ha servido para democratizar en gran medida la tecnología, al romper las barreras de entrada relacionadas con los costes. Al mismo tiempo, constituye una interesante forma de acometer de forma sostenible el crecimiento que se está dando y se va a dar en el sector TIC.

Juanjo Carmena, responsable de ventas de Windows Azure en grandes organizaciones, sector privado y sector público en España, hace un recordatorio de la definición dada por el NIST (National Institute of Standards and Technology), *“Cloud Computing es un modelo para proporcionar, de forma deslocalizada, cómoda y bajo demanda, a través de la red, el acceso a un conjunto compartido de recursos computacionales configurables, por ejemplo, redes, servidores, almacenamiento, aplicaciones y servicios, que pueden ser rápidamente provisionados y liberados con un esfuerzo mínimo de administración o de interacción con el proveedor de servicios. Este modelo promueve la disponibilidad y está compuesto por cinco características esenciales, tres modelos de servicio y cuatro modelos de despliegue”* [Mas información](#).

Esta tecnología tiene diferentes significados en relación con los distintos ámbitos en los que se considera, y tanto Ignacio de Miguel, de Inventa Internet, como David Millet, de Sage (soluciones cloud y SaaS para empresas) coinciden en que cada pyme va a valorar el cloud computing en tanto le proporcione las herramientas y los servicios que sean más adecuados para su actividad.

La computación en la nube es un modelo de negocio en forma de servicios informáticos. La aparición de dispositivos móviles preparados para acceder a esta “nube” y la existencia de una generación de “nativos digitales” que aceptan y demandan este modelo, son algunos factores que han configurado un marco más que adecuado para una normalización y expansión de este tipo de servicios, según apunta Pio Sierra, Product Manager Cloud de 1&1.

La mayoría de los profesionales del sector coinciden también en que constituye un modelo de gestión de infraestructuras, que trae a la empresa mayor capacidad de recursos y el tan esperado “pago por uso”. Bajo las formas de nube privada, nube pública o nube híbrida, cada empresa puede beneficiarse de la configuración que mejor se adapte a sus necesidades.

Por otro lado, se perfila como un modelo de prestación de servicios, y ese es el gran abanico de opciones que se está abriendo frente a las pymes: pueden contratar estos servicios para su gestión y consumo internos o pueden ofrecer sus productos o servicios a través de este modelo, como es el caso del comercio online. Wilhelm Lappe, co-organizador de Iniciador Madrid y cofundador de varias startups, asegura que el cloud computing presenta una magnífica oportunidad para el surgimiento de nuevas startups basadas en plataformas en la nube o servicios online.

La base de la tecnología existía desde hace años, pero la evolución de la infraestructura y, sobretudo, los avances en materia de conexión por parte de los operadores, han contribuido a generar un servicio más accesible y adaptable a varios niveles de usuarios. De hecho, la aparición de plataformas específicas para el desarrollo de aplicaciones online ha sido fundamental.

Ventajas para las pymes

José Tomás Pacheco, Director de Unidad de Negocio de INSA (división de IBM para software avanzado) asegura que la tecnología se está afianzando, creciendo en aspectos como la seguridad o la capa de autoservicio, para que las pymes y usuarios en general puedan aprovechar todo el potencial del servicio desarrollado sobre ella.

El uso elástico que permite acortar los tiempos de disponibilidad de los recursos y adaptar la cantidad necesaria de éstos según sean demandados, evita el tener que hacer frente a la inversión y gestión necesarias cuando se tiene un centro de datos y un departamento IT.

La gran ventaja que el cloud computing va a aportar a la empresa, sin lugar a dudas, es la reducción de costes. Y el esfuerzo de las operadoras por mejorar la velocidad de la conexión contribuye a una estrategia cada vez más orientada hacia un máximo aprovechamiento de los recursos.

Los incidentes relacionados con la caída de nubes públicas ha puesto en entredicho la integridad que ofrece el cloud. Pero al comparar esta discontinuidad con las que se producen en soluciones tradicionales, sigue siendo muy superior la disponibilidad y la durabilidad de los datos en el caso de la nube. Y, al mismo tiempo, las características de este tipo de incidentes llevan a nuevos y mejores planes de contingencia que repercutirán en un servicio aun más evolucionado.

Moda o tendencia

Javier Martín, de Loogic.com, hace referencia a una corriente creciente de startups que están aprovechando la oportunidad que supone desarrollar proyectos en la nube, al poder beneficiarse de unas barreras tecnológicas de entrada menores y de un mejor control de gastos. Las pymes pueden encontrar programas específicos en las grandes empresas proveedoras de infraestructura cloud dirigidos a facilitar el desarrollo inicial de su proyecto o negocio, en algunos casos con un coste mínimo, como es el caso del programa [BizSpark](#) de Microsoft o la última [promoción de Smart Cloud](#) de IBM.

Todos los expertos coinciden en que es una tendencia clara que ha venido para quedarse, y las empresas que están apostando por externalizar su departamento IT y utilizar las aplicaciones basadas en el cloud computing, están logrando una ventaja competitiva importante.

La tecnología habilita nuevas formas de recibir y dar servicio, y las pymes están iniciando una transición silenciosa hacia la nube. Progresivamente, y gracias a la posibilidad de mantener un modelo híbrido, más y más empresas van a ir tomando conciencia de la necesidad de dar este paso. Y en este punto, todos los expertos coinciden en que será una evolución lenta con una preferencia mayoritaria hacia el cloud híbrido.

Jesús Angel Bravo, de Strelia (implementadores de Down Cost Technology), destaca que el relevo generacional que se está produciendo en muchas empresas, contribuye notablemente a que el tramo de la mediana empresa asuma un cierto riesgo por innovar a cambio de una significativa mejora en sus procesos. Jesús Angel Bravo también cuenta, desde su experiencia, que las empresas que deben trabajar en proyectos con la participación de varios agentes dispersos, en los que intervienen complejidad de datos de carácter tecnológico, son las que están tomando conciencia de la importancia de adoptar este modelo en la nube, y que sus proyectos deben crecer y desarrollarse en esa línea.

El proveedor de software también tiene un papel protagonista en esta revolución, pues ha de cambiar su modelo de negocio, adaptándolo a la transformación que va a ir experimentando la propia demanda de software. Victor Mojarrieta, de Oracle, resalta que es el momento de crear

nuevos servicios e ideas basados en cloud que se integren bien con el software que las empresas ya están utilizando satisfactoriamente, para un cambio paulatino y positivo.

Mientras algunas pymes esperan el paso de la crisis por que precisan una inversión inicial, otras están arriesgando e innovando de forma que ya se están beneficiando de una facturación estable o creciente.

La corriente de la nueva cultura empresarial está acelerando la adaptación al modelo cloud en el tramo de la mediana empresa, en tanto el concepto de la nube está sincronizado con la propia corriente de la sociedad basada en la sostenibilidad, la creatividad, el crowdsourcing y la agilidad en los procesos.

Participantes en el debate:

Juanjo Carmena (Responsable de Ventas de Windows Azure, Microsoft)
Alberto Macías (Frooze TV, partner Amazon Web Services en España)
Jesús Angel Bravo (Director General de Strelia)
Pío Sierra (Cloud Product Manager en 1&1 España)
David Millet (Director de I+D/IT Sage)
Jose Tomas Pacheco (Director de Unidad de Negocio de INSA - IBM)
Wilhelm Lappe (Co-organizador Iniciador Madrid, Emprelab, VirtualYou)
Victor Mojarrieta (Oracle)
David Romero (Gerente de Marketing Dirección de pymes ONO)
José Javier Blanquer (Gerente de Innovación ONO)
Javier Martín Robles (Loogic.com, cofundador de Iniciador)
Carmen Bartolomé (Desarrollo de Negocio Pymecrunch.com)
Ignacio De Miguel (Director Técnico y cofundador Inventa Internet)
Javier Castro (Comunicación Pymecrunch)