

Nubes privadas: El modelo que convence a la empresa latinoamericana

El hardware y software cada vez están más unidos. Atrás quedaron esas ofertas de equipos que solo resaltaban su desempeño y nada más. Hace unos meses, en un evento de Oracle en Sao Paulo, su presidente, Mark Hurd, con un teléfono en la mano y montado sobre el escenario, dijo que su empresa quiere que sus servidores Sun Microsystems sean como un iPhone: lo enciendes y comienzas a usarlo. Que quiere decir con esto, que la integración por diseño de hardware y software sea tan íntima que el sistema prácticamente se auto-administre, que las actualizaciones se hagan solas y que simplemente nos dediquemos a ser productivos.

Eliminando la complejidad

En el mismo orden de cosas y por estos días, la gente de IBM está presentando en Latinoamérica su propuesta de 'sistemas integrados expertos'. PureSystems es el resultado de una integración de hardware y software sin precedentes para el gigante azul, donde incorporan conocimientos basados en décadas de experiencia y todos los elementos de TI que poseen, tanto físicos como virtuales.

Actualmente, el tiempo, esfuerzo y habilidades necesarias para diseñar la arquitectura, comprar e implantar la infraestructura necesaria para una aplicación web típica, por ejemplo, puede tardar hasta seis meses o más. Según la gente de IBM, con PureSystems, ese mismo trabajo se puede hacer en menos de 10 días. Una centena de aplicaciones certificadas para esta nueva tecnología hacen el milagro.

Hecho para la nube

9 de cada 10 organizaciones espera tener un modelo de nube adoptado o sustancialmente implantado en los próximos 3 años, al menos esto arroja un estudio del IBM Institute for Business Value. Para acelerar el uso de la nube, PureSystems incluye herramientas como la interfaz de autoservicio de nube. Con esta función, cualquier departamento de una corporación puede configurarse una aplicación en entorno de nube sin ayuda del departamento de TI.

Rafael Fong, gerente de marca para almacenamiento de rango medio de IBM de Venezuela, asegura que "el mercado latinoamericano está tan preparado como cualquier otro mercado para recibir esta tecnología, básicamente porque este tipo de sistemas integrados lo que buscan es el ahorro de costes". El porcentaje de intención o adopción de la nube entre las empresas de la región es igual de alto según Fong, "y gran parte de ese porcentaje se inclina por las nubes privadas, por lo menos en Latinoamérica".

Privada vs. Pública

Una nube privada puede ser interna o externa. En la interna solamente una organización tiene acceso a los recursos que se utilizan. Con este modelo, el 'sentimiento de seguridad' que se consigue es alto, pues se tiene el control total de la nube. La privada externa, es igualmente

dominada por sus dueños pero hospedada por una empresa en outsourcing.

En la nube pública varias organizaciones comparten los servicios de un proveedor externo a través de Internet. Las ventajas de este modelo en comparación a la nube privada son los bajos costes y su gran flexibilidad. Estos dos atributos podrían popularizar su uso entre la pequeña empresa, tal vez dispuesta a sacrificar la sensación de seguridad por unos ahorros sustanciales.

Para obtener las ventajas de la nube privada en cuanto a seguridad y privacidad pero al mismo tiempo reduciendo costes, posiblemente muchas organizaciones se decidan por una nube híbrida. Este modelo combina dos nubes, una pública y otra privada, trabando juntas e interactuando. La información que estará en una y otra será una decisión que se basará en las variables: precio y seguridad.