

Desayuno de trabajo [Networking Activo](#) sobre "Cloud Computing y SaaS" en colaboración con [Hostating](#), 13 de Abril 2011 en Madrid.

Patrocinado por [Acens](#)

Dominios - Shared hosting - Dedicated hosting - Housing - Redes 

Conclusiones del debate:

Tecnología

La mejora de las infraestructuras de redes y conectividad es lo que permite que la nube pueda crecer.

El modelo ASP se puede considerar un precursor del Cloud Computing. Pero ahora, la capa de gestión del software, la interfaz en general, ha evolucionado y permite un manejo eficaz que favorece la implantación del modelo online.

Sigue sin ser estable para proyectos realmente grandes las bases de datos en MySQL, pero proyectos que realmente consuman tantos recursos hay muy pocos.

Los problemas con MySQL se deben más bien a un mal diseño de las bases de datos. Con consultas muy lentas.

Las bases de datos No-SQL son una tendencia por poder escalar muy bien.

En Cloud Computing saldrán más proveedores y más estándares (privados como el de *VMWare* y abiertos como *openstacks*).

La clave para que se pueda aprovechar toda la elasticidad del cloud es enfocarlo a equipos de devops. Este es el modelo que está emergiendo en muchas empresas de software que están adoptando el SaaS.

Hay mucho cliente que pide cosas que realmente no necesita. Al 99% de los proyectos les sobra con las características del MySQL.

Los desarrolladores de software con los nuevos dispositivos móviles han entendido que los usuarios quieren aplicaciones sencillas de usar.

La tendencia es la inter-operabilidad entre nubes. Están surgiendo acuerdos entre los grandes proveedores de cloud para facilitar este estándar. Y es posible, en gran medida, gracias al avance que está teniendo, por ejemplo, VMWare.

SaaS

Para que el SaaS sea útil, tiene que ser muy sencillo de manejar.

Para una un escenario de implantación generalizada de SaaS y Cloud Computing, hay tecnología de sobra. pero es necesario eliminar barreras que permitan competir en igualdad de condiciones con otros países, como Estados Unidos. La LOPD pone dificultades a las empresas españolas en la creación y soporte de SaaS, pero no impide que aplicaciones de empresas en otros países, sin esa barrera, hagan negocio con usuarios españoles.

El coste de integración de una pasarela de pago en SaaS es caro y no hay competencia hoy día en este tema.

Una forma extendida en SaaS para evitar los impagados es cobrar a los clientes por prepago.

SEM es una vía cara para captar clientes en muchas empresas SaaS, el SEO resulta más barato.

En SaaS lo ideal es tener réplica en todos los países donde se ofrezca servicio para adaptarse a normativas legales locales. España no es el único país donde hay un equivalente de la LOPD.

Una de las asignaturas pendientes del SaaS es la integración con las herramientas de gestión que tiene la empresa. SAP presenta grandes ventajas a la hora de integrarse con todas las herramientas, y el paso a SaaS implica perder esta ventaja.

Se comenta la necesidad de crear una mayor evangelización del SaaS. Hay que crear más eventos y canales a través de los cuales presentar las soluciones y ventajas disponibles para las empresas y usuarios en general.

Aplicateca es un buen proyecto para llevar SaaS a las pymes.

Un joven en pocas horas puede dar de alta una aplicación SaaS con mucho éxito, esa oportunidad no había antes.

Plataformas

Se está creando una estandarización muy interesante en IaaS, pero el PaaS no está nada estandarizado, y crear aplicaciones en Azure o Google Apps Engine puede ser una trampa cuando se quiere pasar a otra plataforma. Open Stack es la base IaaS para crear una PaaS más abierta.

Microsoft y Yahoo, como participante de SRT15, están creando sus propias nubes públicas.

Las empresas grandes, que pueden jugar el rol de ofrecer servicios son los que más están adoptando el Cloud Computing.

El principio del 2011, se ha mostrado muy activo, proveedores de *hosting* y grandes empresas están creando cloud computing en Europa.

Todas las operadoras van a sacar sus plataformas de Cloud Computing, pero sólo seguirán vivas las que consigan una masa crítica importantes de clientes, debido a los altos costes de mantenimiento.

La Pyme no quiere saber nada de IT y es la primera beneficiaria del modelo SaaS.

Los departamentos de IT de medianas y grandes empresas se han quedado atrás porque hay soluciones externas muy ágiles. Donde un departamento puede ofrecer completar un trabajo en meses, uno externo puede ofrecer semanas.

El mercado está creciendo tanto nacional como internacionalmente.

En EEUU...

La cuota de mercado de Amazon es muy alta, pero RackSpace está a la zaga.

Amazon en soluciones de negocio, canibaliza los productos de sus propios partners. Digamos que Amazon no ha ganado por cuestión de oferta económica sino porque ofrece un producto ágil de implantar y usar.

El Cloud Computing no le interesaba a los proveedores hasta que llegó un outsider cómo Amazon y revolucionó el mercado.

En USA habrá una concentración de empresas de Cloud Computing en operaciones corporativas.



NETWORKINGACTIVO

Desayuno de Trabajo Networking Activo sobre Cloud Computing y SaaS en colaboración con Hoststarting,, patrocinado por [Acens](#).

[Acens](#), empresa proveedora de servicios de “Hosting”, “Housing”, “Cloud Hosting” y Soluciones de Telecomunicaciones para el mercado empresarial.

Dominios - Shared hosting - Dedicated hosting - Housing - Redes **acens**

Creador del documento: Emilio Márquez Espino CEO de Networking Activo.

Blog: <http://emiliomarquez.com>

Web : <http://networkingactivo.com>

Twitter: <http://Twitter.com/EmilioMarquez>

Mi perfil profesional: <http://www.Linkedin.com/in/emiliomarquezespino>