

## CASO 03

Bueno pues para el prestador supone también una transformación grande y sobre todo un esfuerzo muy grande. Tenemos que entender esa diferencia de roles de que el que consume accede a un recurso de manera muy rápida, muy inmediata y lo usa y lo disfruta, pero fijaos que el que tiene que poner en marcha el servicio tiene que hacer varios esfuerzos.

Uno primero de inversión anticipada, tiene que preparar unas plataformas unas infraestructuras para ofrecer luego esos servicios y esos recursos bajo demanda, tiene que hacer también un esfuerzo de automatización. ¿Por qué? Porque al final lo que está buscando el consumidor es acceder directamente, sin intervención humana, a unos recursos.

¿Qué implica? Pues que yo tengo que estar preparado para atender esa demanda de manera automatizada y también tengo que estar preparado para crecer o decrecer en función de lo que me pide mi usuario, de manera automatizada.

Y eso, luego también implica, aparte de automatización, mucha gobernanza por varios motivos. Uno obvio de control de mi negocio como prestador. Tengo que saber qué estoy ofreciendo, cuál es la calidad del servicio que estoy ofreciendo, el rendimiento, condiciones de uso, cómo estoy cumpliendo con mis compromisos, los que adquirí con el usuario, luego también temas de seguridad y modelización de los costes, en dos sentidos. Uno, mis propios costes para ver cómo de rentable soy y otro los costes que le tengo que incurrir al consumidor para que obviamente le pueda facturar al finalizar el ciclo que hemos estipulado y esto igual tiene que ser de manera automatizada.

Entonces bueno, si vemos el esfuerzo que supone para el prestador, pues vamos a ver un poco la analogía con lo que habíamos visto antes de la “vending machine” y aquí bueno recordemos que el consumidor accede a la “vending machine” y va a consumir un refresco, una chocolatina, bueno, introduciendo su dinero, dándole a un botón y a disfrutar el recurso.

El que produce o el que presta el servicio tiene que hacer muchas cosas: tiene que poner una “vending machine”, que esté siempre con electricidad, que esté blindada, segura, a la temperatura correcta, tiene que tener siempre cambio para cuando llegue el usuario que no se encuentre con problemas de monedas, tiene que reponer esos productos según se van consumiendo y luego, fijaos lo que supone para el que produce el refresco o la chocolatina, el esfuerzo de producción. Hay que coger unas materias primas, convertirlo en un producto elaborado que se va a consumir, envolverlo y llevarlo, por distribución a la “vending machine”.

Todo eso y muchas cosas más que ahora mismo no he citado, no lo vemos, pero es parte del esfuerzo y de la responsabilidad del prestador, por lo tanto, hay que hacer muchas cosas como prestador.

Otro ejemplo que ponemos siempre, el de la luz, que estamos acostumbrado a llegar y darle al interruptor y que funcione la luz, pero ya no pensamos en todo lo que hay por detrás en toda la facturación, suministros y demás personas que están pensándolo.

Pues fijaos en el esfuerzo del prestador, pero lo hace porque es un negocio para él. Obviamente el prestador lo que va a conseguir con esto es facturar al cabo de ese tiempo de facturación un dinero a sus clientes y ese es su negocio. Ahí está el esfuerzo, el aprovisionamiento que tiene que hacer porque le va a rentar.

Lo dicho el consumidor tiene que adoptar su rol y transformarse. El prestador tiene que adoptar su rol y transformarse y saber que si se aventura a ofrecer un servicio Cloud para hacer negocio, pues va a requerir ese esfuerzo de inversión anticipada, automatización, gobernanza y bueno, explotar ese negocio como una empresa más.