

8. Business Case y Conclusiones

8.2.1. Análisis de Opciones del Caso (I).

Para poder analizar las diferentes opciones tenemos que estudiar varios aspectos:

- Primero el presupuesto de que se dispone, no de cuánto disponemos sino cómo vamos a disponer de ello. Si el cliente decide adquirir toda la infraestructura y montárselo el mismo, necesitará una primera inversión que será bastante elevada. Aunque el objetivo sea comprar esta infraestructura para luego amortizarla en proyectos futuros, puede que con este proyecto no disponga de dinero suficiente. Esto ya nos está dando una pista de que un modelo de IaaS podría ser interesante.
- Segundo, tendríamos que analizar la capacidad técnica del equipo del cliente. Suponiendo que dispongamos del presupuesto necesario para poder adquirir la plataforma, luego necesitaremos de personal especializado para poder instalarlo, mantenerlo y administrarlo. Puede ser con personal propio o subcontratando los servicios a otro proveedor, pero esa tarea es necesaria.
- Como tercer aspecto a estudiar tenemos que analizar el software a emplear. ¿Va a ser un software a medida o existen aplicaciones en el mercado que podrían cubrir las necesidades? En caso de que el cliente decida hacerlo a medida, necesitará de personal propio o externo, y además de tiempo suficiente para desarrollarlo. Como ventaja, podrá diseñar y personalizar tanto la capa de software como la de hardware para que se adapten perfectamente a sus necesidades. En caso contrario, tendrá que adaptarse a soluciones del mercado, donde en este caso encajarían las soluciones SaaS.
- Y cuarto, las comunicaciones. Si las previsiones de volumen de usuarios que se van a conectar a la plataforma son muy altas, hay que valorar si las comunicaciones de que se dispone van a ser suficientes. Normalmente en las instalaciones de los clientes, las comunicaciones son enlaces finales, con anchos de bandas pequeños que podrían suponer un cuello de botella a la hora de entregar el contenido.

La tendencia hasta ahora era intentar abordar todos estos aspectos con medios propios dentro de las empresas. Los departamentos de IT eran grandes, disponían de presupuesto, equipos de desarrollo y tenían recursos con conocimientos técnicos capaces de gestionar todas estas



plataformas. Poco a poco, el departamento de IT ha visto que no era necesario e incluso que era mejor a nivel de calidad de servicio y rentabilidad, externalizar ciertos servicios (outsourcing). Pero ahora es diferente, la situación económica de las empresas les obliga a ser más eficientes, disponen de menos dinero para inversiones, es muy costoso mantener técnicos especializados y no se pueden firmar contratos de servicios para varios años. Es aquí donde encaja a la perfección todo lo que hemos visto de Cloud Computing.

Referencias:

- [Robust analytics and reporting lead to a better understanding of customer needs and improved sales.](#)