



7. Estrategias y Modelos de Negocio Cloud

7.4.2. Modelos de Negocio que habilita el Cloud (II).

Como podemos observar, las empresas tradicionales han tenido que evolucionar de modelos intensivos en recursos a modelos intensivos en la gestión de información, reduciendo al máximo costes y el Time-To-Market en la generación y distribución de productos, y complementando los mismos con servicios. Para esto, la contribución del cloud y el big data ha sido clave.

También cabe fijarse en modelos de negocio nuevos basados en el análisis de tendencias y gustos del usuario, lo que permite ofrecer publicidad contextual totalmente adaptada, maximizando el retorno de las campañas, y por tanto, ofreciendo a las empresas visibilidad, ya que somos capaces de ver dónde se encuentra nuestro cliente o potencial cliente en todo el proceso de venta.

Estos nuevos modelos de negocio abren la puerta a un mercado totalmente nuevo, donde los modelos de comportamiento han evolucionado y donde las necesidades de inversión intensiva de capital ya no marcan la diferencia entre un negocio que es global y otro que no lo es, como hemos comentado en este curso en varias ocasiones.

Cloud se refiere más a servicio que a tecnología. A este nivel, el concepto fabricante o marca que hemos tenido hasta la fecha está obsoleto en la nube: ya no hablamos de fabricantes y productos tecnológicos, sino de soluciones.

La capa de mediación que interconecta el fabricante con el servicio es el proveedor, y como clientes, pasan a preocuparnos otros conceptos como niveles de servicio, disponibilidad, atención, recursos, etc. En definitiva, funcionalidad.

Hay fabricantes que siguen distribuyendo soluciones cloud utilizando el modelo tradicional de mayorista, distribuidor e integrador. Este modelo seguirá teniendo sentido en tanto en cuanto cada eslabón de la cadena siga aportando valor al cliente final, y es necesaria, por tanto, una profunda transformación en el sector IT tradicional para dar cabida a estos nuevos modelos de negocio. Esto, en sí mismo, es otro modelo de negocio: ayudar a las empresas a migrar a un entorno cloud.

Aunque la nube es un concepto que nace de la computación distribuida, hoy en día la trasciende, y llega hasta la empresa. Una empresa en la nube es una forma diferente de hacer



las cosas. Hay escalones tecnológicos que se deben afrontar, pero lo importante es que el impulso de las tecnologías cloud se haga desde una perspectiva estratégica, y no desde una perspectiva tecnológica. Los negocios pasarán por tanto a ser o no ser cloud compliant.

Así, debemos tener siempre en cuenta que todo lo que hemos aprendido hasta la fecha como técnicas de gestión de negocios está cambiando de forma profunda, y debemos adaptarnos a este cambio si queremos que nuestro negocio esté en la nube y sea capaz de sobrevivir en la misma, y aprovechar las oportunidades que ofrece.

Cloud computing, y todos los servicios cloud, por tanto, se abstraen de forma completa y definitiva de toda capa inferior que no sea el servicio en sí mismo, componiendo un todo en uno que integra con la evolución de los modelos de comportamiento de los consumidores.

A nivel estratégico, debemos ver cloud computing y Big Data como un habilitador de nuevas vías y modelos de negocio en nuestra organización, así como interiorizar esta visión como profesionales basando nuestro foco de especialización en el conocimiento.

Referencias:

- [Cómo desarrollar el modelo de negocio del Cloud Computing. Págs. 8-15](#)