

7. Estrategias y Modelos de Negocio Cloud

7.1.2. El Cloud y la Economía Digital (II).

Este cambio de concepto plantea nuevos retos en las empresas, que deben adaptar su forma de trabajar a esquemas basados en servicios, lo que conlleva un profundo replanteamiento tanto de las estrategias como de los modelos de negocio, es decir, de la manera en que un negocio genera ventas y aporta valor y satisfacción a los clientes.

Debido a este desarrollo, diversos elementos sobre los que se basaba el éxito de compañías líder en el mercado han quedado desfasados:

- Los costes de interacción y transformación ya no son tan elevados.
- Los activos físicos (infraestructuras, red de tiendas, etc.) no desempeñan un papel tan fundamental en la generación de la oferta.
- El tamaño de la empresa no condiciona los beneficios.
- El acceso a la información ha dejado de ser caro y restringido.
- Ya no se necesitan periodos largos de tiempo ni disponer de grandes capitales para establecer un negocio a escala mundial.
- Internet también supone un cambio en el modelo de relación de las empresas con los proveedores y clientes, dando lugar a relaciones mucho más abiertas y colaborativas.

El desarrollo del fenómeno Internet en general y, especialmente, del Internet móvil (Smartphones, tablets, etc), ha generado dos tipos de respuestas competitivas diferentes:

1. Creación de nuevos canales de distribución. Esta es la respuesta aplicada por las empresas “tradicionales”, que se apoyan en un modelo de negocio ya existente para vender en la red.
2. Creación de nuevas empresas virtuales, con un modelo de negocio enfocado únicamente a Internet y totalmente orientado al cliente.

Asimismo, las habilidades requeridas por los profesionales de la nube han cambiado también, como consecuencia de la evolución de los modelos de negocio y la cadena de generación de valor en las empresas. El conocimiento se ha impuesto sobre la destreza. La propia nube y la proliferación de entornos comunitarios de generación y compartición de conocimiento, como Wikipedia, facilitan la difusión del mismo.

Los propios usuarios tienen acceso a este conocimiento y demandan servicios mucho más



cualificados. Ha cambiado completamente la forma de hacer negocio, evolucionando desde una economía basada en mercancías a una economía basada en servicios que cada vez es más especializada y debe cubrir mayores niveles de expectativas.

Se ha abierto una nueva vía donde los servicios son flexibles y personalizados, adaptados al usuario, frente productos y servicios estandarizados, donde el que debía adaptarse era el usuario.

Referencias:

- [Cloud Computing. Retos y Oportunidades. Págs. 13-20](#)