

8. Business Case y Conclusiones

8.5. Conclusiones y Futuro del Cloud.

Hemos visto desde el origen de la palabra cloud hasta todo lo que implica a nivel de servicios, características, ventajas y desventajas, etc. Es importante quedarnos con que Cloud no es el futuro, es un modo de ofrecer servicios y un modelo de negocio que ya está aquí, es una forma de trabajar a la que tenemos que sacar el máximo provecho posible. El papel de los CIOs es muy importante, porque tienen la responsabilidad de ofrecer las mejores herramientas para que su empresa saque adelante su trabajo de la manera más eficiente posible. Cloud les está ayudando a centrarse en la parte importante de su negocio y dejar atrás esa otra parte, quizá más técnica, que ahora no es tan relevante porque hay otras opciones que cubren las necesidades perfectamente.

Teniendo claro los conceptos, modelos y diferentes opciones de Cloud que podemos encontrar en el mercado, estamos perfectamente capacitados para analizar las necesidades de nuestra organización y evolucionarlas hacia este modelo. Como hemos dicho a lo largo del curso, las ventajas y características que ofrece Cloud computing estaban fuera de alcance para la gran mayoría de las empresas, en especial de las PYMEs. Ahora se abre un mundo de posibilidades enormes, en el que una organización especializada en un sector concreto, sin conocimientos técnicos avanzados, puede llegar a ofrecer una solución o producto al máximo nivel posible, con las mejores prestaciones y con posibilidad, vamos a decir, infinita, de crecer a medida que evolucione su negocio. Destacando las dos principales características: sin inversión inicial y sin compromiso contractual de permanencia.

El mercado se ha adaptado al proceso de transición en el que están inmersas las empresas. Primero hemos externalizado nuestros servidores a un proveedor de servicios (outsourcing). Después externalizamos parte de nuestros recursos e incluso procedimientos internos (nóminas, contabilidad, etc.). Hemos evolucionado y consolidado nuestras plataformas con la virtualización. Y ahora, damos un paso más a allá en la abstracción de la parte técnica, tenemos la posibilidad de centrarnos en nuestro negocio y dejar que proveedores especializados se encargan de esa capa. La ventaja de esto es que esa solución que ofrece el proveedor la usan cientos o miles de clientes, y la innovación y mejoras que va a tener esa aplicación las vamos a poder disfrutar nosotros directamente sin que nos suponga ningún esfuerzo o inversión. Nunca se nos ocurriría desarrollar nuestro propio paquete de ofimática, ¿verdad? Pues tampoco debería tener sentido desarrollar nuestro propio CRM o nuestro propio



sistema de facturación. Dejemos que proveedores especializados se encarguen de ello, y nosotros accedamos como servicio de pago por uso.

Y por terminar, me permito una recomendación a las empresas. Abran las puertas a este modelo de negocio y analicen con su proveedores habituales y de confianza, las diferentes posibilidades. Ellos tienen la importante tarea de asesorarle en esa evolución, en recomendarle las mejores herramientas, entendiendo en todo momento cómo se adaptaría a su organización. No es cuestión de hacerlo deprisa, sino de tomar la decisión correcta que le permite empezar a disfrutar de las ventajas lo antes posible. No dude en solicitar un periodo de prueba para un proyecto piloto, le facilitará mucho la elección.

Referencias:

- [Open Cloud Manifesto.](#)
- [Changes to computer thinking - Stephen Fry explains cloud computing](#)