

“Cloud Computing”: Una Oportunidad De Negocio

Adriana Gamboa Limachi
 Universidad Mayor de San Andrés
 Facultad de Ciencias Puras y
 Naturales
 Carrera de Informática
 Simulación de Sistemas

ariana162005@hotmail.com

RESUMEN

Las oportunidades que hoy en día nos ofrece cloud computing como una herramienta propiamente para el negocio, es analizar la situación actual e impacto en las empresas tanto públicas como privadas, así como identificar oportunidades que esta representa, crecimiento y estrategias de adopción de este tipo de modelo tecnológico.

Palabras clave

Cloud Computing, Modelo de Negocio, Startup.

1. INTRODUCCIÓN

El presente artículo reflexiona sobre las Oportunidades de Negocio que genera el Cloud Computing y las ventajas competitivas de ofrecer una aplicación como servicio a través de la Nube.

El artículo presenta las claves de este modelo de negocio, uno de los que mayor auge está teniendo en Internet e interés entre usuarios, empresas y entidades de administración pública.

2. CLOUD COMPUTING

Se dice que Computación en la Nube es una tendencia que nos permite tener acceso funcionalidades de un sistema informático través de Internet. Este tipo de modelo hace mayor énfasis en el servicio y no así tanto en el producto.

2.1. Soluciones de Cloud Computing Útiles en el Mercado

Se clasifican atendiendo a tres dimensiones (Véase Figura 1):

- ❖ *Las Familias (que son un modelos de servicio): “Infrastructure as a Service (IaaS), Software as a Service (SaaS), Platform as a Service (PaaS) y Business Process as a Service (BPaaS).” [2] Se puede decir que son las familias principales cuando se habla de cloud computing, al igual que:*
- ❖ *También Formas de implementación (las cuales son formas de integración y además de explotación): “cloud público, cloud privado, cloud híbrido y cloud de comunidad.” [2] Las cuales son de suma importancia para las formas de implementación.*
- ❖ *Y por último se encuentran los Agentes intervinientes en el negocio como ser: “habilitador, proveedor, intermediario, suscriptor y auditor” [2] Son los agentes que intervienen en un dicho negocio.*

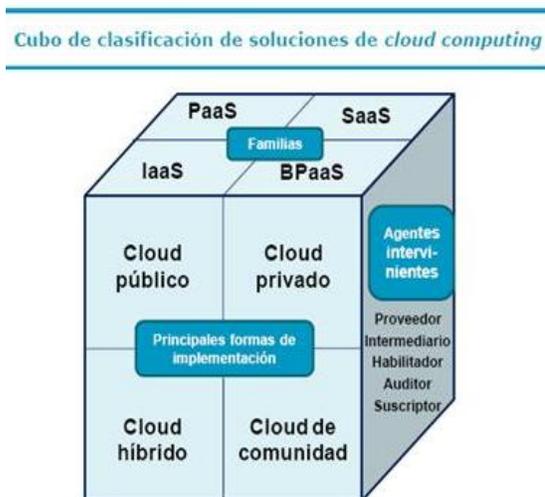


Figura 1: Soluciones de Cloud Computing atendiendo a tres dimensiones.

2.2. Niveles de abstracción en el acceso a los recursos de los sistemas de información

- ❖ Primordialmente se puede encontrar que la capa más alta que es el Software como Servicio (SaaS). Nos ofrece un servicio completo como ser: Google apps, Facebook, Twitter.
- ❖ Posteriormente se encuentra la Plataforma como servicio (Paas) el cual nos brinda una plataforma tecnológica como asistencia como ser: Servidor, base de datos, librerías de programación.
- ❖ Para terminar se encuentra la capa de infraestructuras (IaaS) que nos brinda una infinidad de recursos a bajo nivel que permite realizar una buena gestión de recursos de hardware y que después darán soporte a los restantes servicios (véase Figura 2).

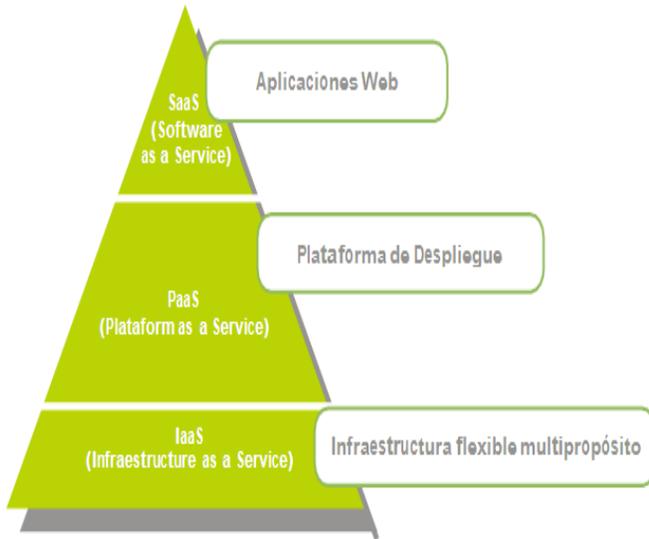


Figura 2: Niveles de Abstracción en el acceso a los recursos de los sistemas de información - Fuente: bilib

3. ES EL TIEMPO, EL MERCADO ESTÁ MADURO Y LOS USUARIOS PREPARADOS

En la actualidad se puede observar que el Software como Servicio es un modelo que se encuentra en una etapa de cúspide que ha madurado y también mejorado con la web 2.0 y las redes sociales conocidas; usuarios y empresas están venciendo su susceptibilidad hacia estas tecnologías, surgiendo nuevas startups innovadoras y están asumiendo un resultado primordial en los modelos habituales del software de escritorio.

Según el punto de vista de los usuarios con conocimientos en el ámbito apreciamos las ventajas significativas con relación al software tradicional como:

- Movilidad: Acceso a datos y servicios desde cualquier sitio, hora y punto de conexión.
- Ahorro de costes: Esto se aplica en infraestructuras, mantenimiento y además costos de equipos.
- Simplicidad: Software de servicio sencillo de fácil uso e implantación.

4. IMPULSOS DE LAS EMPRESAS PARA ESTAR EN LA NUBE

Los motivos evidentes por los que las empresas del sector Tecnologías de Información y Comunicación conviene estar en la Nube, y como cualquier otra empresa que presta servicios, son muy simples: oportunidades de negocio y acceso a millones de usuarios.

Se puede observar que el Internet y la Nube notamos que eliminaron una inmensa parte de los condicionantes, ofreciendo oportunidades a empresas y emprendedores, que pueden llegar,

con recursos mínimos, a millones de personas y a nuevos mercados en economías precedentes.

Como también la posibilidad de aumentar como clientes y ventas, el Cloud Computing nos brinda distintas ventajas a tener muy en cuenta por las empresas dotadoras:

- ❖ Servicios más competentes tanto en tiempo como en costes.
- ❖ Disminución de Costos de infraestructuras.
- ❖ Nuevas líneas de negocio

5. MODELO DE NEGOCIO E INGRESOS QUE REPRESENTA

Los servicios del Cloud Computing es liderado por grandes proveedores con un modelo de negocio principal asentado en el concepto de longtail (véase Figura 3). En este modelo, la concentración de los inventarios y la rebaja de los costes de comercialización nos permiten a las empresas conseguir un beneficio característico ofreciendo pequeñas cantidades de productos arduos de hallar en los canales normales de distribución (área amarilla en la ilustración) en lugar de vender grandes cantidades de productos populares (área naranja en la ilustración).

El negocio se compone de costes fijos elevados y costes variables prácticamente nulos, lo que obliga a adquirir una base de clientes suficientemente grande.

El nuevo mercado

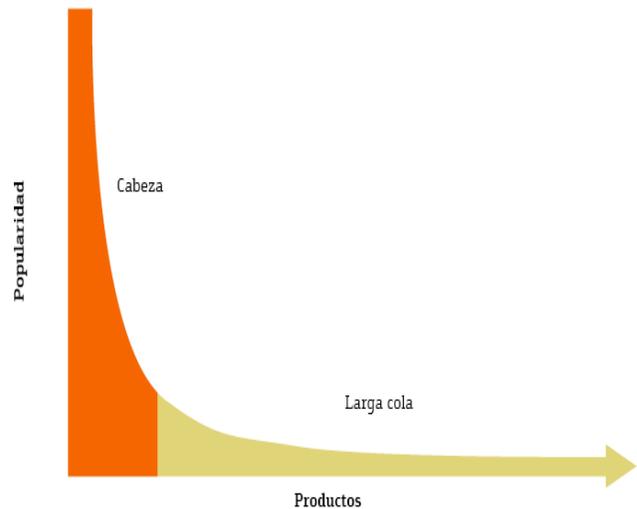


Figura 3: Concepto de la larga cola. Fuente:

<http://www.longtail.com/>.

Las Amplias empresas como Microsoft, Google, Apple, IBM y Oracle edificaron las bases del cloud computing, el cual no será suficiente en ofrecer servicios primordiales de cloud y la diferenciación será un exigente.

Se puede decir que el modelo de negocio en el *Cloud Computing*, donde el costo del repartimiento de un servicio es despreciable y el aumento de clientes suele implicar costos secundarios.

6. CONCLUSIONES

En conclusión se puede decir que los clientes han comenzado a beneficiarse de las ventajas de la nube y las empresas empiezan a apreciar las *oportunidades de negocio* que les brindara ofrecer sus servicios, los beneficios y riesgos del cloud computing para tomar la disposición de formar parte de ella o no.

Además se dice que un avance tecnológico se basa en responsabilidad de toda empresa balanceando los beneficios y además los riesgos de cloud computing para relativamente tomar la decisión o por ultimo formar parte de él.

7. REFERENCIAS

- [1] Copyrigh ©, bilib, Perspectivas del Negocio Cloud Computing, Centro de Apoyo Tecnológico a Emprendedores, (2012), <http://www.bilib.es/fileadmin/CloudComputingv1.3.pdf>
- [2] © ONTSI, Estudio *Cloud Computing*. Retos y Oportunidades, Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la SI, (Mayo 2012), http://www.ontsi.red.es/ontsi/sites/default/files/2-resumen_ejecutivo_cloud_computing_vf.pdf
- [3] Bankinter, Cloud Computing - La tercera ola de las Tecnologías de la Información, Fundación de la Innovación Bankinter, (2012), <http://www.navarrainnova.com/pdf/2010/CloudComputing.pdf>