

Perspectivas de negocio del CloudComputing o porqué hay que llevar nuestros proyectos a Internet.

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.

A lo largo del artículo se presenta las claves de este modelo de negocio, uno de los que mayor auge está teniendo en Internet e interés entre usuarios, empresas y administraciones públicas.

La famosa frase de Woody Allen: *"Me interesa el futuro, porque es el lugar en el que pasaré el resto de mi vida"* viene que ni pintada para reflejar el porqué las empresas del sector TIC deben renovarse y comenzar a migrar su catálogo de productos en Internet. Sin lugar a dudas el futuro del sector tecnológico pasa por la Nube.

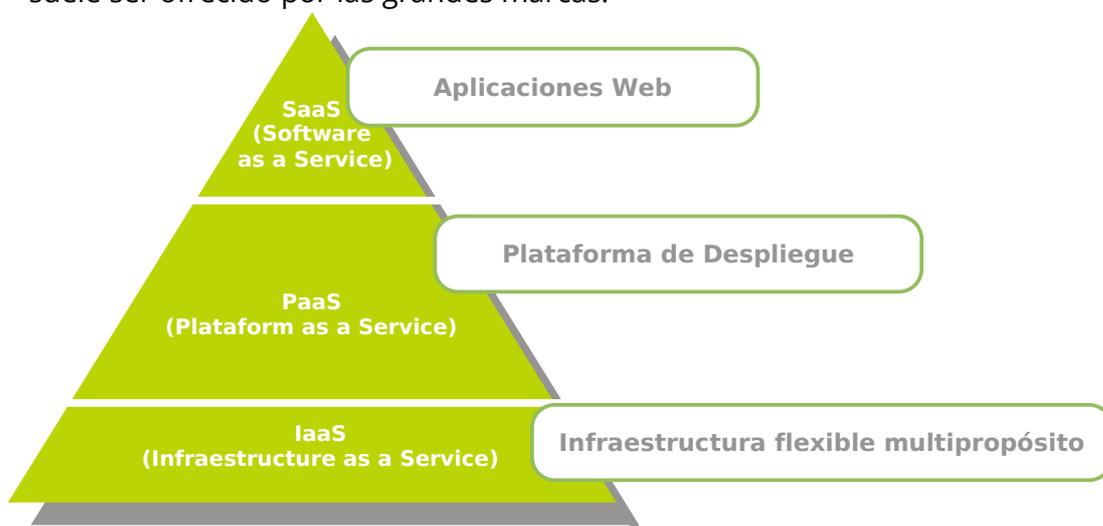
La revolución hace tiempo que comenzó y el mercado comienza ya a presentar síntomas de madurez.

¿Qué es el Cloud Computing?

El Cloud Computing o Computación en la Nube es un paradigma que permite acceder a la funcionalidad de un sistema informático a través de Internet. Este tipo de modelo hace mayor hincapié en el servicio y no tanto en el producto.

Existen tres niveles de abstracción en el acceso a los recursos de los sistemas de información:

- La capa más alta es el Software como Servicio (**SaaS**) y es quizá la más conocida. Esta capacitación permite ofrecer un servicio completo bajo demanda (Google apps, Dropbox, Evernote, Facebook, Twitter...).
- Después está la Plataforma como servicio (**Paas**) que ofrece una plataforma tecnológica como servicio (Servidor, base de datos, librerías de programación...) por ejemplo la típica capa LAMP: Linux + Apache + MySql + Php.
- Y por último se encuentra la capa de infraestructuras (**IaaS**) que ofrece una serie de recursos a bajo nivel para permitir gestionar los recursos hardware que darán soporte al resto de servicios (sistemas de virtualización, almacenamiento, balanceo de carga, enrutadores...). Esta capa es clave para poder ofrecer SaaS de alta disponibilidad y suele ser ofrecido por las grandes marcas.



Se puede profundizar sobre el Cloud Computing en la presentación [Cloud computing oportunidades para empresarios y emprendedores.](#)

Es el momento, el mercado está maduro y los usuarios preparados.

El Software como Servicio es un modelo en auge que ha madurado con la web 2.0 y las redes sociales; los usuarios y las empresas han vencido su desconfianza hacia estas tecnologías, apareciendo nuevas startups innovadores que están teniendo una repercusión impensable en modelos tradicionales del software de escritorio.

Los grandes proveedores son los que han abierto el camino a este tipo de servicio, probablemente con Google como abanderado (gmail, calendar, docs...), pero muchos otros se han hecho grandes a través de servicios en la Nube: Youtube, Dropbox, Evernote, Facebook, etc.

Sin lugar a dudas, estos son grandes ejemplos de proyectos y compañías que han conseguido el éxito partiendo de muy pocos recursos, pero también existen multitud de ejemplos de emprendedores y pequeñas empresas que han apostado por este modelo, a las que les está yendo muy bien. En el portal de Saasmanía hay cientos de ejemplos de este tipo de servicios ([Ejemplos Saas](#)).

Desde el punto de vista de los usuarios el software bajo demanda ofrece ventajas significativas con respecto al software tradicional:

- Movilidad: Acceso a los servicios y a los datos desde cualquier lugar, hora y dispositivo.
- Ahorro de costes: Pago según necesidades, eliminación de costes de equipos, infraestructuras y mantenimiento.
- Simplicidad: Software orientado a servicio de fácil uso e implantación.
- Escalabilidad: Dimensionado de los recursos según necesidades.

Es cierto que el software en la Nube genera una serie de dudas a los usuarios que se deben valorar, principalmente: seguridad, bloqueo tecnológico y falta de control. Aquí, las soluciones software libre para la Nube tienen mucho que decir: Teambox, ownCloud, TeamLab, Status.net, Diaspora, Reddit, Piwik, ThinkUp, etc.

Los lectores que deseen profundizar en la situación actual y futura del Cloud Computing puede consultar tanto el estudio desarrollado por Inteco sobre la [Situación Cloud en el Sector Público](#) como el publicado por Ontsi sobre los [Retos y Oportunidades del Cloud](#).

¿Por qué hay que estar en la Nube?

Los motivos por los que las empresas del sector TIC debe estar en la Nube, y cualquier otra empresa prestadora de servicios, son muy simples: oportunidades de negocio y acceso a millones de usuario.

El bloqueo económico que se está sufriendo en el país, al igual que en el resto del mundo, deja en evidencia la importancia de la necesidades que las empresas exporten sus servicios y productos.

El modelo tradicional de empresa en nuestro país está formado por micropymes y autónomos, cerca del 90 % del total. El campo de actuación de estas empresas suele ser local o provincial, principalmente debido a sus recursos limitados. Este reducido alcance condiciona sobremanera las posibilidades de negocio del empresario y pone en riesgo su negocio frente a un eventual periodo de crisis, pues obviamente el número de clientes potenciales se reduce de forma significativa. Internet y la Nube han eliminado buena parte de los condicionantes, brindando oportunidades a empresas y emprendedores, que pueden llegar, con mínimos recursos, a millones de personas y nuevos mercados en economías emergentes.

Además de la posibilidad de aumentar clientes y ventas, el Cloud Computing ofrece otras ventajas a tener muy en cuenta por las empresas proveedoras:

- Servicios más competitivos en tiempo y costes.
- Reducción de Costes de infraestructuras.
- Escalabilidad.
- Nuevas líneas de negocio: al aumentar el espectro de usuarios y la posibilidad de integrar otras soluciones.

Modelo de negocio y fuentes de ingresos.

El modelo de negocio en el Cloud Computing en su vertiente SaaS viaja en paralelo al de la Web 2.0, donde el costo de la distribución de un servicio es despreciable y el aumento de clientes suele implicar costos marginales. En este tipo de modelos, el valor del servicio es proporcional al número de usuarios del propio servicio.

Con el objetivo de alcanzar esa masa crítica de usuarios que ayuden a monetizar un proyecto lo más habitual es recurrir a modelos de negocio 100% gratuitos o mixtos. Ejemplos de estos modelos los encontramos en prácticamente cualquiera servicio en la Nube: Dropbox, Evernote, Google Apps, Teambox, Zoho Facturadirecta, Ahorro.net, Feebbo, etc.

El motivo por el que los usuarios son la pieza clave tanto en el modelo SaaS como en la Web 2.0 es doble:

- Por un lado, la creación de valor, que permite mejorar la posición de la marca y su reconocimiento del mercado, lo que conllevaría un aumento exponencial en el número de usuarios gracias a la publicidad y a la difusión del servicio. Nada ofrece mejores resultados en Internet que las recomendaciones de otros usuarios dentro de un círculo de confianza.
- Por otro lado, a mayor usuarios más posibilidades de obtener ingresos: publicidad, servicios premium, servicios de soporte, venta de otros productos y servicios externos, comisiones por transacciones a proveedores externos, donaciones, captación de inversores, compra del proyecto (marca y usuarios) por parte de otras compañías,.

Todo aquel que lo desee puede profundizar en esta temática a través del estudio publicado por Multiplica sobre la [Web 2.0 y nuevos Modelos de Negocio](#).

Claves para poner en marcha tu proyecto de forma exitosa

Existen un amplio conjunto de elementos que influyen en que un proyecto tenga un alto impacto en el mercado, desde luego la idea es quizá lo más importante, pero existen otros muchos parámetros que también influyen, como por ejemplo que el mercado potencial sea lo suficientemente amplio, la distribución del producto o servicios sea innovadora, la red entorno al proyecto sea consistente, etc. Existen bibliografía abundante en Internet sobre esta temática, algunas referencias de utilidad son :

- [Artículo 9 Factores Claves para una StartUp de alto potencial](#).
- [Artículo 10 reglas para hacer grande una start-up](#).
- [Artículo Si, puedes crear una startup de éxito internacional fuera de silicon valley](#).
- Libro "El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua".

Si está interesado en profundizar en esta temática no dude en contactar con bilib para recibir una orientación personalizado a las características de su proyecto.

Licencia del documento

Copyright © 2012, [bilib](#). Licencia del artículo [Creative Commons By – Sa](#)

Autor del documento

El presente artículo ha sido elaborado por [bilib](#), Centro de Apoyo Tecnológico a Emprendedores.