



# “Cloud Computing”: una oportunidad de negocio

EL SECTOR DE LA CONSULTORÍA TIENE UN IMPORTANTE PAPEL QUE JUGAR DENTRO DE ESTA FORMA DE APROVISIONARSE DE TECNOLOGÍA



**Fernando  
Sánchez**  
GERENTE  
Delaware

**E**n este artículo, el autor reflexiona cómo el modelo de provisión de recursos de TI como servicio, conocido como “Cloud Computing” es el campo natural de expansión para las empresas de consultoría, acostumbradas desde hace años a transformar en servicio no sólo procesos de negocio sino también, y cada vez más, plataformas tecnológicas.

El concepto de “Cloud Computing” entendido como una modalidad de provisión de recursos de TI en forma de servicio remoto está siendo últimamente fomentado por la industria, aunque hay que decir que la realidad que subyace esta estrategia no es nueva.

Llevamos ya unos años oyendo hablar de SaaS (Software as a Service), externalización de infraestructuras de comunicaciones, virtualización, externalización de la seguridad de TI... Todas estas modalidades que se ofrecen a las empresas como alternativas a la adquisición pura y dura de

infraestructura forman parte de alguna manera de “Cloud Computing”.

En mi opinión, el sector de la consultoría tiene un importante papel que jugar dentro de esta forma de aprovisionarse de tecnología. Son las consultoras las que llevan años ofreciendo Tecnologías de la Información como servicio, al transformar en servicios externalizados procesos de negocio con un componente importante de tecnología.

**El “Cloud Computing” puede verse como el mercado natural de expansión para el sector de consultoría**

De esta forma, el “Cloud Computing” puede verse como el mercado natural de expansión para el sector de consultoría, porque, aunque actualmente esté siendo impulsado por fabricantes de hardware, software o comunicaciones, al final será necesaria la presencia de una empresa de servicios, propia o ajena, que sea la que provea el servicio.

El caso más inmediato para una consultora serían los desarrollos de software. Generalmente el desarrollo

se hace en un alto porcentaje en el Centro de Desarrollo y sólo la última fase de implementación y puesta en producción se lleva a cabo sobre los sistemas de TI del cliente. El paso para convertir este servicio en un modelo SaaS es inmediato: el software se aloja en los servidores del “outsourcer” y ofrece el aplicativo de forma remota.

El modelo puede ser ventajoso para ambas partes: el desarrollador consigue convertir en un servicio lo que de otro modo sería una simple entrega de producto (salvo contratos de mantenimiento y en el caso de desarrollos a medida) o de cobro de licencia, en el caso de aplicativos estándar. Para el cliente, la posibilidad de tener versiones continuamente actualizadas sin el coste que supone adquirir actualizaciones minimizando el riesgo para el funcionamiento de los Sistemas de Información que supone instalarlas.

Lo mismo se puede decir en el caso concreto de las aplicaciones de seguridad. En parte tendría que ver con el concepto de seguridad gestionada, entendida como la externalización integral de la gestión de la seguridad de los Sistemas de Información de las organizaciones. En este caso, se entiende la seguridad como un servicio integral, que comprende todos los sistemas y recursos orientados a proteger los activos de información de una organización. ♦