

Da infraestrutura ás solucións SaaS: especialización e colaboración

Félix Díez Sacristán

Director Xeral de Servizos de Hosting en Internet (InterHost) de Satec



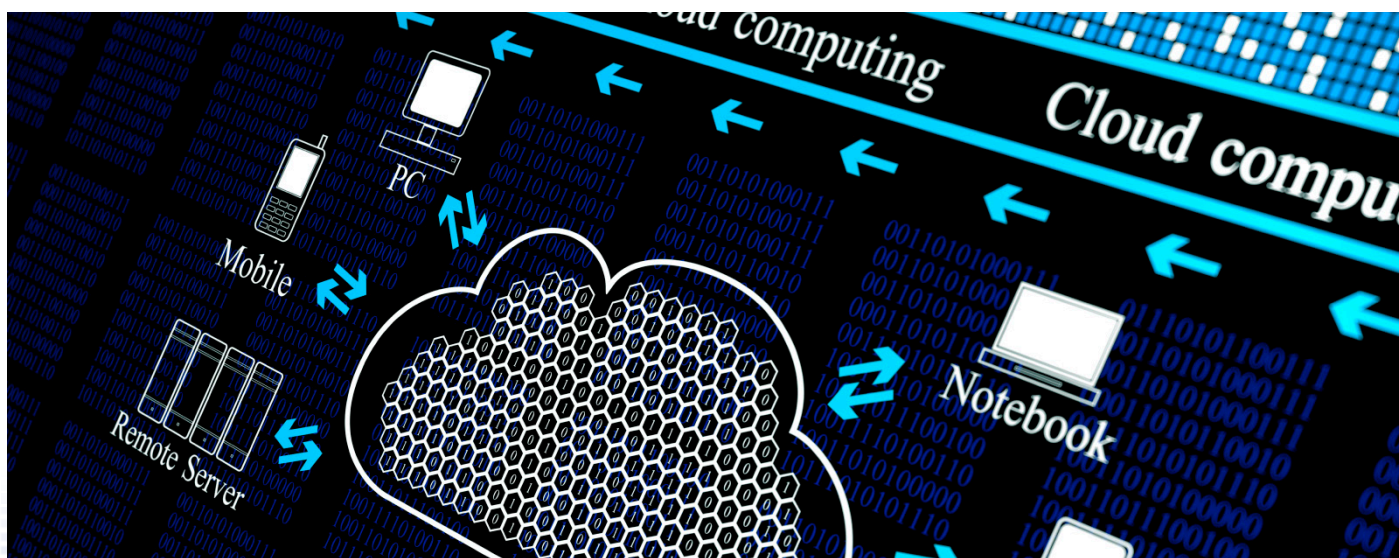
Unha das consecuencias máis destacadas e intensas da globalización é o que se denominou transformación ou disrupción dixital que afecta a todos os procesos tanto empresariais e puramente produtivos, como administrativos, culturais e de calquera outra índole. Entre os cambios sobrevividos por esta globalización tecnolóxica obsérvase a emerxencia, no mercado dos provedores de servizos TIC, de oligopolios que acaparan un extraordinario poder de mercado (os popularmente denominados como grandes campións).

Nunha economía tan conectada, sen apreciables barreiras de entrada, con evidentes caracteres colaborativos, e tendencia á centralización, esta aparente anomalía da oferta se combate, non dende xenuínas e cualificadas propostas de valor, senón co auxilio das diferentes regulacións nacionais (e mesmo recorrendo a aspectos locais e/ou localistas de tinguiduras próximas ao proteccionismo). En realidade a falta de harmonización regulatoria implica un mercado fragmentado (ou ausencia dun mercado único) e é unha forza de contención ou barreira sen futuro, dado que a tendencia ineluctable é cara a unha gobernanza global (hoxe incipiente e por facer) xunto a un estado de benestar forte que garanta a non exclusión.

“As oportunidades que o cloud computing abre para o desenvolvemento económico e mellora da produtividade teñen que ver coa eficiencia no uso dos recursos físicos básicos (servidores, repositorios, redes), coa axilidade para acceder aos mesmos e usalos eficientemente e sobre todo coa innovación ”

Nesta contorna global a infraestrutura para as TIC -incluso a infraestrutura intelixente- deveu unha mercadoría máis (commodity).

Entendemos por infraestrutura o conxunto de recursos de proceso integrados en equipos servidores de propósito xeral ou especializado, e situados en centros de datos singulares, xunto co software básico que os fai operar e as redes de comunicacións que interconectan os anteditos recursos. E a “entrega” desta mercadoría efectúase



“O cloud computing devirá un insumo máis da actividade económica, unha utility, no mesmo sentido que a electricidade ou a telefonía”

dende unha grella rica de compoñentes, accesibles dende Internet, máis concretamente dende un portal ou aplicativo de auto-provisión, baixo demanda, en pago por uso, e sen servidumes a modo de sobrevivendas, dada a elasticidade da oferta, é dicir a posibilidade real de activar e/ou desactivar a entrega en función das necesidades. Este modelo de prestación non é senón o denominado cloud computing ou computación na nube, onde a palabra nube remite directamente a Internet aludindo á súa icona máis universal.

As oportunidades que o cloud computing abre para o desenvolvemento económico e mellora da produtividade teñen que ver coa eficiencia no uso dos recursos físicos básicos (servidores, repositorios, redes), coa axilidade para acceder aos mesmos e usalos eficientemente e sobre todo coa innovación que leva o que fai do cloud computing un dos motores fundamentais de transformación de todos os procesos corporativos.

Outras características do cloud computing -escalabilidade, seguridade, homoxeneidade, ubicidade, resiliencia, baixo custo, etc.- converten este modelo de servizo de externalización, é dicir de delegación de actividades non nucleares e en definitiva de confianza, no elixido maioritariamente tanto polas empresas prestadoras como polos clientes, e en efecto, o uso do cloud computing alcanzou unhas cotas de participación no mercado moi elevadas, cuns crecementos anuais constatados e previstos que fan pensar que nun futuro inmediato as solucións autónomas (in house) ou baseadas en equipamento físico dedicado e privado serán francamente minoritarias. O cloud computing devirá un insumo máis da actividade económica, unha utility, no mesmo sentido que a electricidade ou a telefonía.

Con todo, entre os provedores de plataforma ou infraestrutura como servizo (o modelo maioritariamente implantado na industria e ofrecido pola xeneralidade de empresas do sector e moi especialmente polos grandes

xigantes tecnolóxicos) e os usuarios finais (empregados ou cidadáns que -non se esqueza- requiren funcionalidades, é dicir aplicativos), imponse a participación dun axente intermediario e facilitador, papel acometido e levado a cabo polas empresas provedoras de solucións finais é dicir de software e/ou aplicacións como servizo (SaaS). Sen entrar en detalles técnicos, lonxe do alcance desta nota, convén advertir que son precisamente as aplicacións de código aberto, con acceso público (sen protección perimetral), e con mínima interdependencia entre os seus compoñentes, as máis desenvolvidas

e demandas e así mesmo as máis preparadas para ser “embarcadas” na nube.

As compañías que dispoñen de oferta SaaS sitúanse por tanto entre os provedores de infraestrutura (IaaS e PaaS), dos que son clientes, e os usuarios do servizo, e é habitual que, aínda integrando ou construíndo con solucións xerais, aproveiten o seu coñecemento específico do mercado (eventualmente local) e as súas singularidades para bosquesar ofertas verticais, focalizadas, segmentadas e personalizadas.

É importante destacar que a colaboración entre estes dous tipos de provedores, o que podemos chamar provedor cloud -ou con abuso da linguaxe- utility computing provider, e o usuario de cloud computing ou provedor SaaS, complementada cunha oferta de servizos delegados e xestionados de alto valor, dará lugar a grupos capaces de aproveitar en toda a súa extensión as oportunidades que ofrece o cloud computing e permitirá substanciar negocios rendibles de provisión de aplicacións one to many. Trátase dunha unión holística, é dicir unha sorte de colaboración na que o conxunto é claramente superior á suma das partes por separado.

Colaboración ou agregación de empresas de foco que en última instancia pode garantir ofertas “finas” ou de alto potencial que permitan escapar á tiranía das grandes corporacións de IT a través dunha proposición de valor crible sen muletas adicionais.

Imponse por tanto un modelo de negocio máis aló do clásico de integrador e que superando a atomización da oferta de servizos IT, sexa capaz de substanciar unha proposta que conxugue e aproveite as complementariedades de provedores de infraestrutura (incluíndo CPD), especialistas en servizos de xestión continua, desenvolvedores de software e provedores de aplicacións. Estes equipos multifuncionais haberán de xogar un papel determinante para aumentar a facturación media por cliente (ARPU), diminuír a taxa de abandono (churn) por oferta incompleta, e mellorar as marxes (e.g. ao diminuír os custos comerciais de captación). Son múltiples as contornas de negocio nos que esta proposta de valor -especialización máis colaboración- é aplicable: cros selling; up selling; desenvolvemento de software; integración de sistemas; migración, transición e despregamento na nube de novos servizos; mobilidade; servizos horizontais; etc.

