



Medio: **EL ECONOMISTA TECNOLOGIA**
Fecha: **16/12/2015**
Página: **34** Documento: **1/2**
Autor: **NIEVES FRANCO**

Valor (vpe): **13.504,30€**
Difusión: **20.326**
Audiencia: **81.304**
Ocupación aprox. (%) : **86,18**



La computación en la 'nube': esa transformación que ya es irrenunciable

El comprador actual es un consumidor digital que tiene prioridades y necesidades diferentes a las del usuario de hace tan sólo una década. La experiencia de compra también se ha vuelto completamente digital



Nieves Franco
Directora Comercial de Arsys

Desde mediados de la década de los noventa, cuando Internet se empezó a popularizar, los modelos de consumo han evolucionado ligados a un nuevo ritmo, el marcado por los avances digitales.

A día de hoy es casi una obviedad decir que el actual sistema económico global está liderado por la tecnología y que empresas y consumidores se han sumergido de lleno en una nueva Economía Digital. Esta se ha convertido en uno de los principales pilares de crecimiento de la economía mundial y en uno de los indicadores que mejor muestra el estado de las economías nacionales. La transformación digital contribuye ya al crecimiento de todos los sectores de actividad y, de forma directa, a la competitividad y al crecimiento económico de los países.

Uno de los más recientes exponentes de esta transformación hacia un mundo dominado por la cultura digital es el auge de la llamada economía colaborativa. La revista TIME ha considerado a esta nueva forma de hacer negocios una de las 10 ideas que cambiarán el mundo, y algunos estudios predicen que para 2025 la economía colaborativa y el tradicional mercado del alquiler tendrán el mismo volumen de negocio. ¡Y hablamos de un mercado de unos 335.000 millones de dólares! Pero, ¿cómo hemos llegado a esta situación?

Una primera respuesta nos lleva a hablar del consumidor y el cambio que ha experimentado. Los actuales compradores son usuarios y consumidores digitales con prioridades y necesidades diferentes a las del consumidor de hace apenas 10 años. El producto ya no es la base de sus decisiones, para ellos la experiencia de compra es fundamental. Y esa experiencia de compra va mucho más allá de la apariencia de la tienda física, la atención al cliente o el servicio postventa. En estos momentos la experiencia de compra es también, y por encima de todo, la experiencia digital, la que se genera a través de los dispositivos tecnológicos.

La seguridad ha sido clave

¿Y cómo se ha convertido la experiencia *online* en parte fundamental del proceso de compra? En primer lugar debido a la transformación de la seguridad. Las mejoras de los sistemas de seguridad digital han conseguido convencernos de que el comercio electrónico y hacer negocios en Internet es seguro. Vivimos y nos sentimos seguros comerciando a través de Internet. En segundo lugar, por la implantación de la movilidad y la geolocalización. Somos seres



permanentemente conectados, localizables y también localizadores. Y en tercer lugar, debido a la irrupción de las redes sociales, que han hecho cambiar por completo nuestro concepto de privacidad y cómo compartimos nuestras experiencias.

La confluencia de estos tres factores -seguridad, movilidad y privacidad- han conseguido que el consumidor y las empresas se replanteen su forma de abordar los procesos de compra y que muchos conceptos comerciales, antes inamovibles, se reformulen.

El papel vital de la 'nube'

Nada de esto hubiera sido posible sin un cuarto elemento, el verdaderamente fundamental y que sirve de base a toda esta transformación: el desarrollo de la computación en la *nube* o *Cloud Computing*. El acceso a esta tecnología de una forma barata, fácil y asequible es el hecho clave que ha permitido la transformación digital y el desarrollo de nuevos modelos de negocio. Son las herramientas y soluciones derivadas del modelo *Cloud* las que están llevando a empresas, de todos los tamaños y sectores, a apostar por nuevos enfoques y reconvertir las fórmulas de negocio más tradicionales.

En apenas tres años, la evolución en el conocimiento del *Cloud* y su penetración entre empresarios y emprendedores de todos los sectores se ha disparado. En 2012, una encuesta revelaba que el 29 por ciento de los estadounidenses creía que el concepto *Cloud* estaba relacionado con la meteorología, y el 22 por ciento aseguraba haber fingido saber qué era y cómo funcionaba, aunque no era así. Actualmente, casi cualquier persona, incluidos amigos, compañeros o familiares que no tienen ningún vínculo con el mundo de la tecnológica, tienen bastante claro a qué nos referimos cuando hablamos de *Cloud*. Y lo más importante, su uso se está extendiendo de verdad al mundo empresarial. Según la consultora Penteo, el uso de la *Nube* por parte de las empresas españolas pasará del 30 por ciento del pasado año al 68 por ciento en 2016.

Ante la magnitud de estas cifras y la velocidad de su crecimiento sólo podemos decir que el *Cloud* se ha convertido en una transformación irrenunciable para los empresarios actuales. Al igual que ocurrió hace 20 años con Internet, el entorno *Cloud* ha dejado de ser una opción de futuro para convertirse en una necesidad para cualquier empresa que pretenda competir en el mercado global del siglo XXI.

"Las necesidades y prioridades de los consumidores han cambiado en los últimos 10 años"



ISTOCK

Capaz de multiplicar las oportunidades de negocio de todo tipo de compañías, el *Cloud* es la tecnología disruptiva que facilita al máximo la gestión de los recursos tecnológicos que necesitan las empresas en su día a

día. Independientemente de que se llame PaaS, SaaS o IaaS -Plataforma, Software o Infraestructura como Servicio-, y se ponga en marcha a través de un sistema Público, Privado o Híbrido, la realidad es que el modelo *Nube* está acercando las soluciones IT de negocio a cualquier pyme, *startup* o emprendedor, de cualquier sector. Las barreras de entrada de muchas de estas soluciones -fuerte inversión inicial, compromisos de permanencia a largo plazo o dificultad en la gestión técnica- simplemente se están desvaneciendo bajo el modelo *Cloud*.

El presente inmediato y el futuro de cualquier negocio pasa, por tanto, por herramientas capaces de llevar el *Cloud* a todo tipo de perfil y sector. Por soluciones en la *Nube* que permiten hacer crecer y evolucionar los negocios de manera más rápida, reforzar la competitividad y aprovechar más y mejor las Tecnologías de la Información en esta transformación digital e irrenunciable.