

¿Que Tan Buena Idea Es Integrar Tu Negocio Con La Tecnología Cloud?

Grandes empresas del Reino Unido usan **tecnología Cloud**, tres cuartas partes de las empresas usan esta tecnología de una forma u otra. Los beneficios que se obtienen al usar esta tecnología son grandes y de gran provecho a la hora del consumo de recursos, pero esto, es tan solo la ventajas técnicas que se pueden obtener de esta tecnología, y las empresas deben de traducir las características técnicas en una ventaja competitiva.

Aprovechar al máximo su inversión en la tecnología Cloud puede ser un desafío. El hecho es que no todas las [redes Cloud](#) son creadas iguales, y dependiendo de los controladores, resultados y preferencias requeridas, algunos serán mas optimizados en comparación de los demás.



El mercado Cloud actual está fragmentado y en rápida evolución, con nuevas empresas en cada nicho, proveedores de infraestructuras tradicionales, empresas de telecomunicaciones y diferentes propuestas y servicios, por lo que es difícil permanecer bien informado. A veces es difícil saber a dónde ir y cómo asignar sus necesidades cambiantes a las capacidades individuales de los proveedores.

Capacidades vs Requisitos

Existe una discrepancia clara entre lo que las empresas que  necesitan y lo que en realidad reciben de sus proveedores. Actualmente los [servicios Cloud](#) se utilizan para soportar una amplia gama de requisitos. La mayoría de las empresas lo utilizan para gestionar diversas cargas de trabajo, entre las cuales se encuentran pruebas y desarrollo de aplicaciones críticas para el negocio, con algunos requisitos de cumplimiento y de gestión específicos y diferentes demandas de infraestructura. Con esta diversidad viene la especialización natural, se trata de la aptitud para el propósito y las soluciones más eficientes y apropiadas para los objetivos que hay que alcanzar dentro y fuera de la empresa.

Todas las empresas están de acuerdo en la necesidad de **impulsar el máximo retorno de sus inversiones existentes** y desarrollar una estrategia de futuro y un sistema más adecuado que sea el mejor para los intereses económicos de la empresa. Pero siendo más que realistas, un solo proveedor no puede satisfacer todas las necesidades, por lo que muchas veces se tendría que recurrir a un proveedor de [servicios Cloud](#) externo.

Multi Sourcing

Las especialidades del proveedor pueden ayudar a las empresas a crecer y brindar un buen soporte y crecimiento rápidamente. Sin embargo, la gestión de una gama de proveedores requiere mucho tiempo y esfuerzo por parte de los equipos internos, obligando a generar una inversión, tanto a nivel de gestión de servicios y de proveedores. Los proveedores individuales mientras tanto, inevitablemente, tienen una visión incompleta del cliente, por lo que las organizaciones no están adecuadas para apoyar su estrategia global de crecimiento a largo plazo.

Agregadores E Integradores

La idea de trabajar con un solo proveedor que gestiona diversas relaciones puede ser bastante llamativo. Los agregadores de la nube coinciden en que las organizaciones con proveedores pueden dar respuesta a sus necesidades en cualquier punto determinado en el tiempo. Sin embargo, debido a que el agregador tiene un rol táctico más que estratégico, su capacidad para desarrollar relaciones a largo plazo que evolucionen con la demanda del cliente es baja.

La otra opción es el integrador Cloud. Los integradores son el conducto de asesoramiento entre la empresa y lo que el proveedor puede entregar. A diferencia de los agregadores, que simplemente agrupan los servicios multi-proveedor en conjunto para ser consumido a través de un contrato, los integradores

consideran la asociación a largo plazo. Un integrador comparará los proveedores y las nubes a través de los ojos de su negocio, y evalúa el potencial de ganancia comercial, operativa, técnica y el cumplimiento específico. Los integradores de la nube no se crean de la noche a la mañana, se necesitan años de experiencia del mundo real y una importante inversión en plataformas, personas y procesos para brindar buenos resultados.



El enfoque integrador permite a las organizaciones maximizar su retorno de la inversión. Esto significa que, para mantener una mezcla optimizada de forma permanente de servicios, soluciones y proveedores que representan la mejor opción para la entrega de los resultados de negocio para hoy y mañana. Esta es una marcada diferencia con el concepto de outsourcing tradicional, en la que los clientes tienden a estar encerrados en ciclos de tres o cinco años, con poco margen para el cambio a lo largo del camino.