



Antoni Masso Ferrer,

SENIOR MANAGER DE LA UDN TELECOM
EVERIS. MIEMBRO DE LA COMISIÓN DE
TELECOMUNICACIONES DE AUTELSI.

Cloud Computing: ecosistema, retos y oportunidades para el operador de Telecomunicaciones

Las Telco son una pieza fundamental en la cadena de valor del cloud por ser los que proporcionan el acceso a la red a sus clientes. La deslocalización de los recursos IT requiere que la red proporcione unos ratios de performance que garanticen la experiencia de usuario. Esto les obligará a realizar fuertes inversiones para dotar a sus redes de la capacidad de absorber las nuevas necesidades de performance y ancho de banda. Además existen otros factores que agudizan este aspecto como el incremento del consumo de servicios de streaming, IPTV y la explosión de la banda ancha móvil.

Todo ello confluye en una situación en la que el acceso es percibido como una commodity y presenta un potencial de negocio cada vez más reducido, por lo que los operadores están obligados a buscar nuevas vías de poner en valor su red y a adoptar nuevos modelos de negocio aprovechando su posicionamiento diferencial.

De otro modo, se verán relegados a mantener su posición como medio a través del cual los clientes acceden a servicios de terceros, sin poder extraer mayor valor que el obtenido de la prestación de accesos Premium, siempre y cuando la regulación así lo permita, que garanticen el performance en un negocio con márgenes cada vez más reducidos.

Aquellos operadores que decidan afrontar el reto de prestar servicios desde la nube deberán identificar el modelo de negocio a implementar más acorde a su estrategia, a sus características y sus capacidades. Deberán evaluar las oportunidades que presenta cada posible modelo de negocio, los riesgos asociados y considerar el plazo de entrada en el mercado, el coste asociado y el potencial de negocio como variables principales a la hora de tomar una decisión.

Adicionalmente, deberán prestar atención a las recomendaciones clave identificadas por los organismos de referencia, mitigar las barreras existentes y potenciar aquellas capacidades y activos diferenciales.

Un modelo de negocio con una cobertura total de la cadena de valor es el que presenta mayor potencial de negocio y debiera ser el objetivo de la mayor parte de los opera-

Aquellas Telcos que estén buscando acelerar el tiempo de entrada en el mercado del cloud, minimizando las inversiones iniciales y el impacto en operaciones y sistemas, deben prestar atención a la figura del cloud enabler

dores. Pero también es a su vez uno de los modelos más complejos por el volumen de alianzas que son necesarias, por lo que puede no resultar abordable en el corto plazo. Aquellas Telcos que estén buscando acelerar el tiempo de entrada en el mercado del cloud, minimizando las inversiones iniciales y el impacto en operaciones y sistemas, deben prestar atención a la figura del cloud enabler. Éste debe proporcionar todas las capacidades tecnológicas, operativas, comerciales y de negocio necesarias, el soporte para la definición de una estrategia de evolución óptima así como la flexibilidad y dinamismo para que la Telco pueda disponer de un time to market óptimo en la oferta.

De este modo, el enabler cubre todos aquellos ámbitos de la cadena de valor en la que la Telco no está presente, resolviendo la complejidad de las múltiples relaciones de partnership a establecer y haciéndola transparente para la Telco. ♦