

Una 'nube' de emprendedores

350 millones de resultados muestra Google si buscas la palabra 'cloud' para redirigirnos a todo tipo de empresas que ofrecen almacenamiento, servicios de tecnología, 'hosting', formación, sistemas antivirus...



José Cerdán
Consejero delegado de Acens

Cloud y emprendedores. La nube y las startups. ¿Una moda pasajera? Lo cierto es que ojeando las acepciones de la RAE sobre la nube, habla de “masa de vapor acuoso suspendida en la atmósfera”, de “agrupación o cantidad muy grande de algo que va por el aire” o de “cantidad grande de personas o cosas juntas”... Las definiciones recogen varias de las cualidades que servirían para definir parte de las virtudes de la nube tecnológica y de las ventajas que ofrece desde el punto de vista del emprendimiento. Claro que, hay que tener cuidado, pues según en la frase en que incluyas el término, el significado puede variar: “Vivir en las nubes”, “caído de las nubes”, “ponerse sobre las nubes”, “andar en las nubes”... Esto nos llevaría a otro de los tópicos que empezamos a escuchar en los medios de que si toda esta nube de emprendedores que estamos viendo no son sinónimo de otra burbuja *puntocom* como la vivida en el *boom* de Internet hace 14 años.

En Acens llevamos desde 1997 innovando la forma de acercar la tecnología y la presencia web a las empresas que ayer fueron emprendedores y a los emprendedores que mañana serán grandes empresas. Creemos que, aunque en ocasiones al *cloud* se le ha puesto por las nubes, esta vez nos encontramos en un escenario diferente.

Si lo pensamos bien, la gran diferencia entre las *startups* de hace una década y

las de ahora, es el coste de acceso a la tecnología y los servicios y funcionalidades de negocio que ésta ofrecía. Por poner algunos ejemplos, algoritmos de búsqueda y posicionamiento de palabras ya lo ofrecían Overture o Inktomi antes que Google; la posibilidad de compartir contenidos con tus amigos ya lo permitían Tripod o GeoCities antes que Facebook; y la oferta de cupones y comparaciones de precio ya lo ofrecían Letsbuyit o Coshopper antes que Groupon.

Lo que ocurre es que antes te costaba una eternidad hacer una conexión WAP para comprar algo. Hoy no sólo haces la compra móvil en apenas unos segundos, sino que estás recibiendo en tiempo real recomendaciones de gusto de amigos de tus redes sociales. Antes, tener una cuenta gratuita de Yahoo! mail con 100 MB era una locura, mientras que hoy nadie se conforma con menos de 1 tera. Antes, tener una plataforma de aprovisionamiento electrónico te comía casi el 75 por ciento de tu presupuesto. Hoy, gracias al *cloud*, pagas por el uso real de los recursos consumidos y no tienes que hacer grandes inversiones por adelantando.

Así, si unimos una situación económica que anima a emprender junto a unas prestaciones tecnológicas que facilitan el negocio tenemos la combinación perfecta para crear esta nube de emprendedores. El interés que despierta la nube está comprobado. Y muestra de ello es que la primera edición del curso

Cloud Startups, que puso en marcha acens junto a Telefónica y la Universidad Rey Juan Carlos, ha formado con éxito a más de 20.000 emprendedores digitales.

Claro que, además de tener una buena idea de negocio y una tecnología útil, lo que también necesitan los emprendedores es pasión e ilusión. Se trata de disfrutar de tu proyecto con la misma energía y ganas que le pones a otras cosas de tu vida. Sobre todo, para no desfallecer en el primer intento. Parece que en nuestra cultura fallar equivale a fracasar, cuando en Estados Unidos casi todo hombre de éxito se ha levantado sobre un fracaso anterior. Que se lo digan a Edison, que alardeaba de haber averiguado 1.000 formas diferentes de cómo no hay que hacer una bombilla.

Y precisamente, lo que la *nube* permite hoy es probar nuevos procesos, metodologías y escenarios sin poner en riesgo el día a día de tu negocio. No todos los días se inventa un *iPhone* o nace un Google. Claro que, para innovar, tampoco hace falta. Basta con observar y mejorar algo existente, añadir a un servicio, un matiz o una funcionalidad especial para mejorar lo existente y, sobre todo, teniendo bien claro cómo vas a monetizar esa idea. Un aspecto que muchas veces descuidaron las grandes *startups* de hace más de una década, más preocupados en el *time to market* y en conseguir usuarios para impresionar a sus inversores, que en ingresar dinero.

Hoy, afortunadamente, la gran ventaja es que el acceso a Internet tiene unos ratios de penetración impensables hace años. Sólo el año pasado en España se incorporaron 700.000 nuevos internautas y ya hay más de 15 millones de compradores *online*. Las empresas también venden y compran más -el B2C creció en 2013 en España un 13,4 por ciento facturando 12.383 millones de



GETTY

euros-, y de la mano de tabletas, *smartwatches*, ropa inteligente, *smart TV* y un sinfín de *wearables* los usuarios y empresas están accediendo a un nuevo mundo para recibir servicios y promociones, compartir contenidos y socializarlos. La gente querrá seguir haciendo lo mismo que hace ahora - comunicarse, compartir, comprar... - pero mediante las nuevas formas de interactuar que lleguen.

La *nube* de emprendedores demuestra que es el momento de poner en marcha nuestras ideas, proyectos y necesidades. Tienes que añadirle tu *tag* identificativo. No lo pienses más. La nube no sólo te proporciona la tecnología para hacer realidad tu proyecto, sino que además, te permitirá hacerlo a un coste menor del que tuvieron que hacerlo las *startups* de hace década y media. Tienes todas las cartas, ahora te toca a ti jugar la partida.