

## Flicking the switch. Cisco adapts to the rise of cloud computing. The tech firm's goals seem achievable

Enviado por Adriana Franco en Mié, 11/22/2017 - 10:57

### Cita:

The Economist [2017], "Flicking the switch. Cisco adapts to the rise of cloud computing. The tech firm's goals seem achievable", *The Economist*, London, 24 de junio, <http://www.economist.com/news/business/21723875-tech-firms-goals-seem-ac...> [1]

### Fuente:

The Economist

### Fecha de publicación:

Sábado, Junio 24, 2017

### Revista descriptores:

Estudios de caso: actividades - empresas [2]

Formas de la competencia entre grandes empresas [3]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [4]

### Tema:

Cisco se adapta a la nube informática

### Idea principal:

El mayor fabricante de dispositivos de red, Cisco, alcanzó la fortuna que ahora tiene tanto por la alta velocidad de sus conmutadores (elementos básicos con los que se construyen las redes) y enrutadores (conectan a los conmutadores), como por las acciones de John Chambers, quien dirigió la empresa y la llevó a la cima en el año 2000 con el boom "dotcom".

Durante la dirección de Chambers, Cisco diversificó sus negocios y abarcó desde la producción de terminales digitales hasta la atención médica virtual. Chambers hizo una "peregrinación" señalando las virtudes de la conectividad y en sus discusiones y entrevistas era imposible salir del tema. De hecho, sus conversaciones siempre terminaban con la misma pregunta: "¿qué deberíamos hacer diferente?"

En julio de 2015 Chuck Robbins sucedió a Chambers en la dirección de la empresa. Robbins tenía dos décadas de experiencia en las ventas de Cisco, pero no era tan extrovertido como Chambers, por lo que prefería hablar de los negocios centrales de la empresa y omitir su diversificación.

A pesar de eso, Robbins sabe que las redes son complejas y que se tiene que seguir avanzando por medio de “redes intuitivas que sean seguras y puedan aprender y adaptarse”. Por lo que el objetivo central de la dirección de Cisco es mantener la relevancia de la empresa en un contexto en el que la informática transita cada vez más hacia las nubes, lo que conlleva a que los servicios de cualquier tipo se desarrollen vía internet.

El 20 de junio del año en curso (2017), la empresa anunció la adquisición de nuevos productos. Así, a pesar de que Cisco es muy bien conocida por sus conmutadores y enrutadores, la empresa ha decidido que también se enfocará en los servicios y en el software, sobre todo el de aquellos que automatizan el manejo de información de red.

Cisco había logrado dominar la información de redes que controlaban diversas empresas, -sobre todo las de las telecomunicaciones- con estándares básicos y abiertos de internet, debido a que sus módems se pueden conectar bastante bien, pueden ser manejados de manera centralizada y la mayoría de los ingenieros en las diferentes compañías saben cómo utilizarlos.

Cisco tiene una de las plataformas de redes más poderosas del mundo, lo cual, desde la perspectiva de Pierre Ferragu de la empresa de investigación Sanford C. Bernstein, podrá proteger a la empresa de competidoras como la china Huawei y la estadounidense Arista. Esto también hace que la empresa sea menos vulnerable a problemas de pérdida de fijación de los precios como resultado de que sus conocimientos se vuelvan obsoletos (como puede suceder con Dell, EMC y HPE).

A pesar de eso, Cisco se enfrenta a dos problemas principales: 1. El aumento del uso de las nubes en informática implica que se necesitan menos equipos de red. Por ejemplo, compañías como Amazon y Microsoft prefieren equipos diferentes a las redes interoperables de Cisco debido a que son más concordantes con sus intereses. 2. El software es cada vez más importante para determinar la manera en la que se ejecutan las redes. Lo cual permite esquivar los productos de Cisco.

Robbins ha respondido a estos retos y ha ofrecido productos para los grandes proveedores de nubes, también ha fortalecido el software de la empresa y sus servicios. A principios de este año, Cisco compró Viptela y AppDynamics, programas que hacen que el software supervise el desarrollo de las aplicaciones corporativas. Aunado a lo anterior, para poder asegurar la estabilidad de sus ingresos, Cisco está ofreciendo sus productos bajo el formato de suscripciones, los cuales, ahora, junto con otros ingresos recurrentes, representan más de 10% de los ingresos por productos de la empresa.

La apuesta de Cisco es que la informática permanecerá dispersa en varios sistemas y no se concentrará completamente en centrales de información como las nubes. Incluso, la empresa confía en que cada vez habrá más equipos conectados (el internet de las cosas), lo que a su vez aumentará la complejidad del sistema.

Los productos incorporados en la empresa durante las primeras semanas de noviembre de 2017 reflejan este supuesto: software que permite el control de cientos de miles de aparatos, programas para controlar quién o qué tiene permiso para ingresar a la red y programas que identifican software malicioso en el tráfico de datos encriptados. Además, como ya se

mencionó, esta es la primera vez que Cisco vende conmutadores que podrán tener suscripciones para desbloquear los servicios antes mencionados y los desarrolladores van a obtener más herramientas para escribir aplicaciones en la plataforma de Cisco.

Por esta razón, el nuevo lema de Robbins es que Cisco hará más seguras e intuitivas las cada vez más complejas redes. Este parece un objetivo alcanzable para la empresa si se considera que Cisco es una de las principales vendedoras de productos de seguridad en la red. Sin embargo, el escenario podría ser diferente al proyectado por la compañía y la informática podría centralizarse debido a los intentos de los grandes proveedores de nubes por fomentar la gestión empresarial y la automatización de las redes.

Lo único cierto hasta el momento es que Cisco está lejos de poder alcanzar la meta propuesta por Chambers en 2013 y convertirse en el jugador número uno de la tecnología corporativa e informática. Probablemente, Robbins es consciente de esto y su tranquilidad dependerá de que Cisco permanezca entre las cinco empresas de informática más grandes del mundo.

### **Datos cruciales:**

En el 2000, Cisco se convirtió en la empresa mejor valorada del mundo.

Las líderes a comienzos del siglo eran IBM, Cisco y Microsoft.

En los últimos años se ha diversificado más el mercado de valores de las empresas tecnológicas más grandes de EE.UU. Actualmente (2017), las más importantes son Apple, Alphabet, Amazon y Facebook.

Aunque sus acciones han caído en los últimos años, Cisco sigue vendiendo más de la mitad de todos los conmutadores y enrutadores del mundo, lo que a su vez le genera más de la mitad de sus ganancias anuales, llegando a una cantidad de cerca de 50 mil millones de dólares.

El programa de AppDynamics maneja redes por 3 mil 700 millones de dólares y Viptela por 610 millones.

Cisco cuenta con fondos por 70 mil millones de dólares para cumplir con sus objetivos: hacer que las redes sean más seguras e intuitivas a pesar de su gran complejidad.

### **Nexo con el tema que estudiamos:**

La evolución de Cisco ilustra la dinámica de la competencia por el liderazgo económico: gracias a sus avances tecnológicos esta empresa dominó el segmento de los dispositivos que controlan el tráfico de internet; hoy día, la expansión del cómputo en la nube desestabiliza la posición de Cisco, que conserva la primera posición gracias a la magnitud de su cuota de mercado pero actualmente tiene una trayectoria declinante. La capacidad de monopolización, ligado al consumo masivo, permite alargar el tiempo que una empresa, o un grupo de empresas, ocupan las posiciones líderes en sus mercados, sin embargo, las innovaciones terminan por acotar su poder y eventualmente, terminan por desplazarlas.

---

**Source URL (modified on 30 Noviembre 2017 - 11:26pm):** <http://let.iiec.unam.mx/node/1551>

**Links**

[1] <http://www.economist.com/news/business/21723875-tech-firms-goals-seem-achievable-cisco-adapts-rise-cloud-computing>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>

[4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>