

NO CONFUNDIR COOL CON NEGOCIO

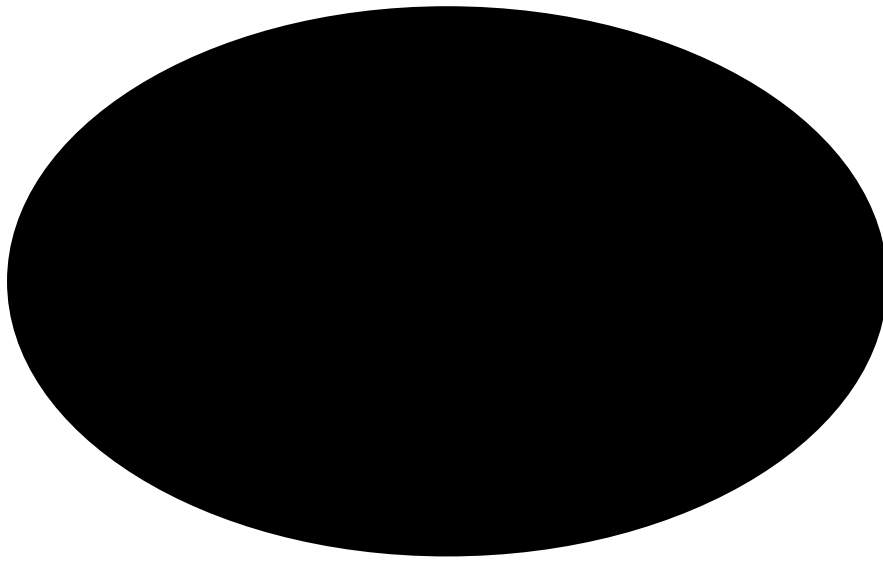
Posted on 02/08/2011 by Naider



Hace unas semanas me encontraba en el blog de Rodolfo Carpintier el [post "Cool no significa siempre negocio"](#) que hablaba sobre los cientos de aplicaciones cool que se desarrollan para Android y/o iPhone pero que no generan negocio. Desde un punto de vista más amplio la cuestión de discernir entre lo "cool" y una verdadera oportunidad de negocio siempre me ha interesado enormemente. Como consultor he podido observar que **muchos proyectos en realidad son lanzados porque se trata de tecnologías,**

mercados o sectores "de moda" y no tanto porque exista un verdadero potencial de negocio en él.

En este sentido, resulta interesante conocer la [herramienta metodológica de Gartner Hype Cycle.](#) que el año pasado arrojó los siguientes resultados:



Sin ánimo de ser exhaustivos resulta curioso mirar a lo alto del pico de la expectación. El año pasado Gartner situaba allí tecnologías como la TV por Internet, el Private Cloud Computing, Cloud Web Platforms, los Media Tablets y la realidad aumentada. Desde mi opinión podríamos decir que muchas de estas tecnologías han dado un muy importante paso hacia la productividad aunque bien es cierto que todavía no han llegado al mercado de forma extensiva.

Pero la pregunta es: **¿cuántas tecnologías alcanzan una altísima expectación para luego desvanecerse sin llegar realmente al mercado?**

There are no comments yet.