

www.channelpartner.es abril 2016

análisiscloud

Consultoras, ISV, integradores y agencias de desarrollo web son socios de la empresa

La mitad de los clientes de Arsys son partners

Mónica Hidalgo

De los 266.000 clientes de Arsys, casi la mitad son diferentes perfiles de partners que desarrollan sus propias soluciones y proyectos TI para un tercero sobre servicios de la compañía y que responden al perfil de consultoras, ISV, integradores o agencias de desarrollo web.

Lo dice Juan Manuel Robles, director de cloud solutions en Arsys, quien explica que los socios representan "un elemento clave" en su estrategia de crecimiento como protagonistas en el ámbito de las infraestructuras TI. "Muchos partners habían abandonado este negocio porque representaba un área con poco margen que enturbiaba su verdadera vocación de servicios TI de valor añadido: el desarrollo y

lo de pago por uso "que les permite ampliar su target y base de negocio". Muchos de los socios venden los servicios de Arsys bajo marca blanca o con su propia marca pero la mayoría no tienen inconvenientes en comunicar que trabajan sobre los servicios de infraestructura de Arsys, según asegura el directivo de soluciones cloud. "La transparencia es una de nuestras principales gratificaciones como proveedor cloud, ya que demuestra la confianza que depositan en nosotros nuestros partners y los clientes".

El producto cloud más utilizado por el canal es Cloudbuilder Next, una solución de infraestructura como Servicio (IaaS) destinada a empresas y profesionales del sector TIC que quieren poner en producción servidores cloud con la configura-

despliegue en el nodo Estados Unidos o en España y una granularidad más fina en el almacenamiento SSD". Recientemente la compañía ha mejorado sus funciones anunciando el despliegue de 114 aplicaciones de código abierto y entornos de desarrollo sobre servidores cloud con una configuración hardware optimizada para garantizar su rendimiento.

Cloudweb es otra solución de hosting multidominio muy popular entre las agencias interactivas y autónomas que se dedican al desarrollo web debido a su facilidad de gestión. ■



Juan Manuel Robles, director de cloud solutions en Arsys.

mantenimiento de aplicaciones o la integración de sistemas, entre otras opciones". La compañía trabaja mano a mano con el socio para que los clientes obtengan las soluciones TI que necesitan y con un nivel de calidad óptimo a todos los niveles (rendimiento, disponibilidad, seguridad y atención al cliente).

Perfiles de socios

Entre los perfiles de socios que destaca Robles, subraya las figuras de desarrolladores de aplicaciones, integradores de sistemas y también los ISV, que están transformando su oferta a un mode-

ción hardware y software que precisa cada proyecto tecnológico. Incorpora avanzadas características técnicas como redimensionamiento en caliente, gestión de firewalls, balanceo de cargas, backup o redes privadas, que se pueden gestionar rápidamente y de forma intuitiva desde un único panel de control, para facilitar la administración en tiempo real de la infraestructura TI que requieren los departamentos técnicos. "Todas las semanas incorporamos nuevas funcionalidades a esta solución como son los servidores cloud preconfigurados con descuentos de hasta el 40%; la posibilidad de seleccionar el

¿Amenaza o partner?

Robles reconoce que muchos partners consideran a Arsys como una amenaza que les puede excluir de su relación con clientes finales en proyectos para la nube. Por eso, quiere dejar claro que la compañía es un proveedor IaaS que no sólo no compite con ellos, sino que le ofrece nuevas oportunidades de negocio. "Es el partner quien lidera, gestiona y centraliza toda la operación con el cliente final, al que, si así lo quiere, es posible que Arsys no conozca". Arsys presta sus servicios de infraestructura a los socios que, a su vez, añaden su capa de valor añadido, y lo combinan en la solución y oferta que presta él mismo directamente a su cliente final. Lo mismo ocurre con el modelo de venta bajo suscripción, que está cambiando la manera de trabajar y suponiendo una oportunidad para muchos partners. "Los ISV están pasando de vender licencias de programas a ofrecerles un servicio integral basado en el pago por uso, lo que les abre oportunidades a nuevos clientes".