



# Arsys potencia su estrategia cloud en su vigésimo aniversario

La compañía, que acaba de cumplir dos décadas en el mercado español, apunta que la siguiente evolución de la nube y del hosting pasa por hacer confluír ambas tecnologías.

El pasado 29 de agosto, Arsys apagaba veinte velas en la tarta de su aniversario. Dos décadas en las que la compañía de origen español y negocio marcadamente local, en el buen sentido de la palabra (aunque sea propiedad del gigante alemán United Internet) ha evolucionado al mismo ritmo que el mercado de Internet en nuestro país.

Esta evolución ha permitido a la firma riojana ir afinando su estrategia comercial a medida que cambian las necesidades del cliente y, en ocasiones, aven-

turarse a leer en la bola del porvenir que manejan los gurús de los consejos de administración cuáles serían las tecnológicas punteras que más convenían a los clientes.

Sea cual fuera la fórmula usada en cada momento, lo cierto es que Arsys ha pasado de ofrecer el clásico paquete de acceso a Internet, administración de dominios y alojamiento compartido o dedicado, a situarse como un proveedor de referencia de cloud hosting, arrojando la oferta con una amplia batería de soluciones y servicios TI.



NIEVES FRANCO, directora comercial de Arsys.



### Confluencia de cloud y hosting

Nieves Franco, directora comercial de [Arsys](#) y máxima responsable de la compañía en España, explica que en estos momentos, la empresa está volcada en favorecer “la confluencia de la nube y el hosting”. La directiva desgana la estrategia ofreciendo pormenores: “hace ya tiempo que dejamos atrás el modelo de venta de una máquina o un trozo de esa máquina; con el cloud y la virtualización el cliente sale de una máquina para estar en un pool de servidores, de manera que en todo momento existe la posibilidad de disponer de más espacio o mayores prestaciones”.

A partir de ahí, [Arsys](#) ofrece servicios. “Nosotros construimos una capa por encima de la base de infraestructura y sobre ella el cliente puede gestionar y disponer de la tecnología en función de sus necesidades y de acuerdo con su estrategia de negocio, desde firewalls a múltiples herramientas de gestión”, añade Nieves Franco.

Después de cinco años de intenso debate sobre cómo instalar cloud y si elegir una nube pública, una privada o decantarse por la híbrida, “el mercado ya tiene claro que la nube se ha asentado y cada empresa puede sacarle partido de manera que se traduzca en mejoras para su negocio”. Ahora el objetivo es “transformar la tecnología de virtualización en servicios, ofreciendo soporte a la operación que permite usar la plataforma”.

Una de las virtudes del cloud –y en concreto de la nube de [Arsys](#)– es la geodeslocalización de la plataforma cloud. “En nuestro caso tenemos una plataforma cloud en Logroño y otra plataforma en Madrid, además de contar con nodos cloud en Reino Unido, Alemania y Estados Unidos y de una forma totalmente transparente para el cliente que puede utilizar los servicios sin necesidad de saber dónde está realmente la nube”, detalla la directora comercial de [Arsys](#).

Nieves Franco tiene la vista puesta en el 2017, un año donde [Arsys](#) espera ver que el hosting confluya más hacia el modelo cloud, con servicios más cercanos a la nube, liberando compromisos y barreras de entrada, flexibilizándose. La compañía ha hecho sus cálculos y le salen las cuentas, máxime cuando ve que los clientes están preparados para asumir este cambio: “los primeros proyectos de cloud hace casi una década eran de poco nivel de riesgo, asociados a plataformas de desarrollo, entornos para realizar pruebas, pero casi nunca para proyectos estrechamente ligados al core del negocio del cliente”, recuerda la directora comercial. “Sin embargo, ahora vemos que llevan al cloud sus bases de datos, los ERP, etc., lo que demuestra que existían miedos ajenos a la tecnología que se han superado. Actualmente, las grandes cuentas mantienen parte de su infraestructura TI en su propio data center y otra parte en modo outsourcing (cloud o no), pero cuando tienen que ampliar su tecnología porque así lo requiere su negocio suelen decantarse por la nube. El cloud es imparable”, concluye...